MIGUEL GOLMAYO

LA SANGRE QUE MUEVE EL MUNDO

GEOPOLÍTICA DEL PETRÓLEO

Ariel

Índice

Sinopsis

Desde finales del XIX, cuando la vida comenzó a industrializarse, el petróleo ha sido el vector de la política internacional. Los hidrocarburos han movido, y mueven, las placas tectónicas de la geopolítica, la geoestrategia y la geoeconomía, y cualquier decisión del stablishment político y económico mundial, incluidas las guerras, pasa por el control de este ansiado recurso. Miguel Golmayo ha abordado este asunto con rigor, y lo ha plasmado en este fascinante relato que arranca en la Antigüedad, cuando el crudo era utilizado para embalsamar y para iluminarnos y que continúa con el surgimiento, ya en el XIX, de las grandes sagas de empresarios como Rockefeller, Nóbel o Rothschild. Después dará paso al accidentado siglo XX, la fiebre del oro, la popularización de los automóviles, las guerras mundiales, la Guerra Fría, y un sinfín de conflictos causados en pos del dominio del petróleo y de las rutas para su abastecimiento (la Guerra del Yom Kipur, la revolución iraní del 79, la caída del muro, la guerra de los Balcanes, la de Irak, la de Afganistán, hasta la actual guerra de Ucrania).

La sangre que mueve el mundo pone de manifiesto la importancia que el petróleo tienen en la política de todas las naciones, no solo en materia energética, también en materia económica, de seguridad y diplomática. Aquí se desvela el peso de las grandes empresas del sector en el tablero internacional. La energía es, en todos los países, un asunto de seguridad nacional, y los servicios de inteligencia, privados y no, juegan un rol central actuando siempre en la sombra. Una obra reveladora, valiente y revolucionaria que arroja una nueva y, en ocasiones atroz, visión del mundo, que no dejará indiferente a nadie.

La sangre que mueve el mundo

Geopolítica del petróleo y del gas

Miguel Golmayo Fernández

Ariel

A mi esposa Isabel, por las interminables horas de silencio que le he dedicado a este libro y que ella ha sabido aguantar estoicamente.

A mis hijos: Miguel, Carlos y Manuel que, generalmente, soportan con gran paciencia las turras a las que les somete su padre cuando cometen el error de preguntarle algo y que, si no preguntan, los turro igual.

A mi hermano Santiago, a mis amigos Juan, Francisco Javier, David y Andrea, por su inestimable colaboración a la hora de corregir los borradores de esta obra. Gracias, muy sinceramente, por vuestra paciencia y por vuestros comentarios y aportaciones siempre precisos.

A Ignacio y Andy, que desde que tuvieron esta obra en sus manos creyeron en ella mucho más que yo.

Y, por último, a mi madre, Poli (Eva), por las infinitas e interminables horas que, durante mi infancia, dedicó a que yo leyese y escribiese aceptablemente, a lo que, no me pregunten por qué, opuse una enconada resistencia, hasta que un día, repentinamente, descubrí que leer era divertidísimo. Si ahora viese que he escrito un libro me daría una bofetada.

Introducción

He de reconocer que, al comenzar esta obra, no era consciente de la complejidad que iba a suponer su ejecución. Este asunto siempre me atrajo y he sido lector habitual de cuanto ha caído en mis manos sobre él. Si en un principio pensaba que era algo turbio, ahora no encuentro expresión que pueda definir mi opinión al respecto. Todas se quedan cortas.

La historia del petróleo, desde su origen, ha estado plagada de ocultismo por la simple necesidad de proteger los intereses de aquellos implicados en el negocio frente a los competidores. Circunstancia que afectó igualmente al gas natural cuando hizo su aparición.

Todo lo relacionado con los hidrocarburos tomó rápidamente tal dimensión que dejó de ser un negocio de unos pocos particulares con ánimo de enriquecerse para pasar a ser un asunto de Estado en poco menos de medio siglo. Desde los diferentes territorios del globo no todos tuvieron conciencia, de forma simultánea, de esto. El primero en percatarse fue, cómo no, Estados Unidos, a finales del siglo XIX. Cuando se juega a esos niveles, las proporciones de secretismo y las medidas que se pueden llegar a adoptar para proteger las inversiones y sus resultados son inimaginables, máxime cuando además se mezclan los intereses del Estado con los particulares.

Mi primer acercamiento a la materia de este ensayo tiene fecha concreta: el desembarco, en las costas de Somalia, de una fuerza militar estadounidense en diciembre de 1992, bajo el mandato del presidente George Bush. Dicha misión fue denominada «Devolver la Esperanza» y su objetivo era garantizar la distribución de ayuda humanitaria a la hambrienta población somalí. En teoría, todo estaba coordinado a la perfección con los señores de la guerra locales para evitar cualquier incidente armado, pero aquello no acabó como se esperaba. Años después estos hechos se llevaron al cine en la película *Black Hawk derribado*, que, dicho sea de paso, plasma bastante bien la realidad.

¿Qué fue lo que me llamó la atención y me hizo dudar de tanta bondad estadounidense? El 18 de enero de 1993, apenas un mes después del desembarco de los marines en las playas de Mogadiscio, el periódico *Los Angeles Times* publicaba un interesante artículo sobre el acuerdo alcanzado por cuatro de las principales petroleras de Estados Unidos con el Gobierno somalí, por entonces proestadounidense. En concreto, las agraciadas fueron Conoco, Amoco, Chevron y Phillips. Este artículo se publicó antes de que el caos se adueñase de Somalia, a causa de la exploración y explotación de hidrocarburos en amplias zonas del país por parte de estas compañías.

En ese momento, a este autor le invadió una duda: ¿a qué han ido realmente los estadounidenses a Somalia?, ¿a repartir alimentos o a proteger sus intereses petroleros? Ahora, con el paso del tiempo, ya no tengo ninguna duda.

Con estos orígenes, decidí investigar más y llegué a la conclusión de que lo de Somalia era simplemente la punta del iceberg de un auténtico macromontaje. Este se encuentra organizado por Estados y empresas para hacerse con los recursos energéticos del mundo allá donde aparezcan, al tiempo que intenta negar su acceso a la competencia económica y política. Si para ello es necesario utilizar cualquier herramienta, por inmoral o ilegal que sea, se utiliza: organizar guerras, sobornar, amenazar, asesinar o cualquier otra barbaridad. Se hace y punto. No obstante, ha de hacerse con cuidado. De este modo, se han ingeniado procedimientos, empleado falsos argumentos, manipulado las creencias religiosas, etcétera. En definitiva, se han adecuado las tácticas, las técnicas y los modos a las necesidades de cada momento.

Aunque es menos conocido, en esta operación somalí participaron también fuerzas francesas y de otras veinte naciones que apoyaron al contingente estadounidense, unas con fuerzas de pequeña entidad y otras de manera puramente logística. Todas ellas con importantes intereses en los recursos naturales del país.

Una vez me enfrasqué en la tarea de intentar entender este entramado, encontré otro problema que, al final, ha marcado la estructura de esta obra. El asunto en cuestión es el marco temporal. Cada vez que profundizaba en algun tema concreto, me veía arrastrado, sin remedio, a retroceder para intentar extraer algo de sentido. De este modo, poco a poco y en ocasiones sin desearlo, me

veía obligado a retroceder más y más.

Al final determiné ir directamente al origen para establecer un cero temporal y arrancar desde ahí.

Al abordar esta investigación, me propuse el reto personal de intentar entender cuál ha sido en realidad el papel que el petróleo, junto al gas, han jugado en la historia reciente, pero teniendo en cuenta su proyección desde el origen.

¿Sería cierto que el control de estos recursos ha sido de tal importancia que ha provocado desde golpes de Estado hasta guerras? Todo ello con el único propósito de controlarlo y negárselo a un posible adversario. El petróleo es un recurso natural más, y lo cierto es que las luchas por las materias primas en general siempre han sido motivo de conflictos, pero lo que vislumbraba con respecto al crudo, ya antes de comenzar esta obra, era que la lucha por controlarlo no se parecía en nada, en cuanto a dimensiones se refiere, a lo visto hasta la fecha.

Mucho se habla hoy en día de la globalización. Pues si existe un antecedente, fue la obsesión desde principios del siglo XX por hacerse con el control del llamado *oro negro* a nivel planetario.

Lo que me propongo es revelar la importante ligazón entre la historia contemporánea y los hidrocarburos en innumerables aspectos de la vida que nunca hubiéramos imaginado. En nuestro camino veremos cómo se ha intentado enmascarar la realidad bajo todo tipo de justificaciones.

Basta echar un rápido vistazo por el mundo y comprobar cuál es la situación política, económica y social de lugares con recursos de hidrocarburos, como por ejemplo Irán, Irak, Siria, Libia, Colombia, Venezuela, Bolivia, Nigeria, Egipto o Angola. ¿Cuál o cuáles son las razones para que países con tal cantidad de recursos naturales estén sumidos de manera semipermanente en guerras, pobreza y corrupción?

I
Desde los orígenes hasta los inicios del siglo XX

«Entonces se dijeron unos a otros: "¡Vamos! Fabriquemos ladrillos y pongámoslos a cocer al fuego". Y usaron ladrillos en lugar de piedra, y el asfalto les sirvió de argamasa» (Gn 11, 3). Así es como se supone que se inició la construcción de la torre de Babel hace más de cuatro mil años.

Esta referencia del Génesis nos habla de un destilado[1]que ha sido empleado a lo largo de la historia por todas aquellas civilizaciones que han tenido fácil acceso a él. En el antiguo Egipto era material fundamental para el proceso de embalsamado, y hay constancia de que otras culturas también lo emplearon para la conservación de los cadáveres, como testimonian las momias halladas en México o Perú. En China lo usaban desde la Antigüedad, tanto es así que algunos historiadores consideran que fueron los primeros que perforaron pozos para su extracción allá por el siglo X d. C., aunque de manera rudimentaria. Iniciaron un cierto proceso de refinado para su empleo en la elaboración de *bombas de fuego*, una de las muchas armas que desarrollaron a lo largo de la historia. También se especula con que fue un componente fundamental del famoso *fuego griego*, del que hoy en día seguimos desconociendo su composición. Además, el petróleo ha sido empleado por muchos pueblos para la protección de las maderas y embarcaciones contra el agua y los insectos.

Aunque el crudo y sus derivados han sido utilizados por el ser humano desde hace miles de años, la relevancia que tienen en la actualidad no comenzó hasta el final del siglo XIX y principios del XX, cuando poco a poco fueron haciéndose un hueco. Al inicio, ocuparon su espacio frente al aceite de ballena como principal fuente de energía para la iluminación, como lubricante ante otros de origen vegetal y, un poco más adelante, frente al carbón, que fue la principal fuente de energía de la Revolución industrial.

El gran avance que ha supuesto el petróleo para la humanidad no tiene ni fecha inicial ni autor definido. Fueron muchos los pioneros en

ese campo que, en uno u otro lugar del mundo, se dedicaron a investigar y a explorar sus diferentes utilidades. En el marco temporal no cabe duda de que la segunda mitad del siglo XIX supuso el arranque definitivo de esta nueva materia energética.

Estados Unidos y Canadá

En los años cincuenta del siglo XIX, el médico y geólogo canadiense Abraham Gesner consiguió fabricar un aceite para sustituir el proveniente de ballenas empleado profusamente para las lámparas. Mediante la destilación de materiales bituminosos produjo este nuevo aceite al que denominó *keroseno.*[2]Esto no quiere decir que con anterioridad no se emplease el petróleo para iluminar, pero la obtención de keroseno como fuente de energía para la iluminación supuso el comienzo de la ya imparable carrera del petróleo. La vida de Abraham Gesner es un ejemplo de amor por la geología. Al tiempo que atendía su consulta en Parrsboro (Canadá), se dedicaba a la recopilación y estudio de muestras geológicas. En 1836 escribió su primer libro, *Remarks on the Geology and Mineralogy of Nova Scotia*. Dados sus conocimientos de geología, fue contratado para el estudio de ciertas áreas de Nuevo Brunswick en busca de yacimientos de carbón. Entre estos experimentos destaca la destilación de materiales bituminosos de los que pudo obtener varios productos, aunque el más relevante fue un aceite ligero que resultó ser extremadamente eficiente empleado como material de iluminación. En 1846 dio a conocer su descubrimiento, que fue bien acogido y supuso el comienzo de la sustitución del aceite de ballena para el alumbrado.

Como complemento a sus experimentos, Gesner desarrolló una nueva lámpara de aceite con idea de producirla y venderla. Alrededor de 1850 sintió la necesidad de dar un nuevo nombre a su lámpara. Decidió llamarla *fuel wax-oil*, nombre que tradujo al griego y que, tras jugar ligeramente con su traducción literal, acabó denominando *lámpara de keroseno*, término con el que fue mundialmente conocida. En vista del poco interés que en ese momento despertaba su nueva lámpara en Canadá decidió trasladarse a Nueva York, donde con otros socios fundó la Asphalt Mining and Kerosene Gas Company. En 1854 Gesner obtuvo tres patentes relacionadas con el keroseno.

Pero el petróleo como fuente primaria no fue explotado de forma masiva en el continente americano hasta 1859, cuando dio comienzo su producción industrial, en Pensilvania (Estados Unidos) y en Ontario (Canadá), como combustible para lámparas y lubricante. Algunos lo consideran el inicio de la era moderna del petróleo, aunque su explotación en otras regiones del mundo ya estuviese en curso, como era el caso del Cáucaso, donde algunos creen que está el origen de la explotación industrial del petróleo. Alegan que el primer campo petrolífero del mundo se instaló en Bakú (Azerbaiyán) en 1848, aunque el empleo del crudo en la región se remonta a finales del siglo XVI.

Samuel Kier, nacido en Pensilvania, comprobó las enormes posibilidades de esa sustancia residual y no deseada que salía de sus pozos para la extracción de sal cuando, por accidente, el canal en que la vertían comenzó a arder. Abrió la primera refinería de petróleo junto con su socio, John T. Kirkpatrick, en 1850.

En 1854 un grupo de empresarios capitaneados por George Bissell, conocedores de los éxitos de Kier, encargaron al químico de la Universidad de Yale Benjamin Silliman un estudio de las propiedades del petróleo y la viabilidad de extraerlo en Titusville (Pensilvania). Bissell, considerado por algunos el padre de la industria petrolífera estadounidense, fue el primero que confió en el petróleo para la producción de keroseno. Hasta entonces, salvo la industria de refinado que había fundado Samuel Kier, el petróleo que se empleaba era el que emanaba de manera natural en algunos lugares y se usaba principalmente como medicamento.[3]

Una vez Benjamin Silliman informó favorablemente, George Bissell junto con su colega Jonathan Eveleth y un grupo de inversores fundaron la Pennsylvania Rock Oil Company. Bissell, para extraer petróleo, copió el sistema de extracción de agua salada para la posterior obtención de sal, en lugar de la técnica de la minería. Para liderar el proyecto en Titusville se eligió a Edwin Drake en 1858.

Después de muchas vicisitudes, lo realmente importante fue que Drake encontró petróleo a veintiún metros de profundidad el 27 de agosto de 1859, dando comienzo a la fiebre del oro negro, que hasta la fecha no ha hecho más que crecer y crecer. Fueron muchas las similitudes con la fiebre del oro en California una década antes. Los precios de los terrenos se dispararon y la población aumentó de

manera vertiginosa. Allá donde se instalaban pozos petrolíferos, se creaban infraestructuras y el número de refinerías iba en aumento. Así hasta que los pozos se secaban y todo el esplendor y gloria que habían llegado rápidamente desaparecían, si cabe, a mayor velocidad.

El año que Edwin Drake comenzó la explotación del primer pozo de petróleo, Estados Unidos produjo 2.000 barriles, cantidad que en apenas diez años aumentó dos mil veces, pasando a los cuatro millones de barriles en una tendencia alcista imparable.

Pero ¿de dónde provenía tal demanda?, ¿era Estados Unidos capaz de absorber tanta producción? La realidad es que no, la demanda interna no cubría la oferta y, ya en la década de los sesenta del siglo XIX, se convirtió en el mayor exportador de petróleo del mundo. Exportaba principalmente a Europa y, en particular, al Reino Unido, cuya pujante industria demandaba cada vez mayores cantidades. De esta manera, era muy superior la cantidad que exportaba que el consumo interno. Este, junto a las exportaciones, produjo pingües beneficios, no solo a los productores sino a todo el sistema: producción, transporte, refinado y distribución.

Pero el proceso que más quebraderos de cabeza supuso fue el transporte. Se estima que entre lo que rezumaba de los barriles, más las pérdidas de algunos carros o embarcaciones, la cantidad final comercializada podía representar aproximadamente la mitad de lo extraído. Esta situación mejoró a comienzos de los sesenta, cuando se completó la línea férrea que conectaba Titusville con otras dos ya existentes. Aun así, todavía quedaba el problema de cómo hacerlo llegar de los pozos a los trenes, hasta que en 1865 comenzó la construcción de tuberías desde los campos hasta el ferrocarril, lo que se podría considerar el primer intento serio de construcción de oleoductos en el mundo.

Los problemas no acababan ahí. Es verdad que, durante el periodo 1860-1880, Pensilvania fue el gran productor de petróleo, pero fue tal la fiebre de producción que los precios se desplomaron. Para evitar este tipo de descalabro, los productores decidieron asociarse en 1861 en la llamada Oil Creek Association, cuya finalidad principal era regular la producción con idea de incrementar los precios y mantenerlos lo más altos posible.

Dada la situación geográfica de los primeros pozos petrolíferos explotados de manera industrial, Pittsburgh estaba llamada a ser la

ciudad de las refinerías por excelencia, básicamente por razón de cercanía, y así fue en la década de los sesenta. Al inicio de 1870, y durante prácticamente toda la década, comenzó a ser desbancada por Cleveland, situada a mayor distancia de los pozos. Esto se debe a la importancia de los transportes, puesto que Cleveland gozaba de una situación privilegiada en lo referente a las conexiones del ferrocarril y a las vías fluviales. Sus ciudadanos fueron conscientes de esta ventaja desde un principio. La ciudad pasó de tener treinta refinerías en 1865, con una capacidad de procesar 2.000 barriles al día, a cincuenta a finales de 1866. En 1869 había adelantado ya a Pittsburgh en más de 300.000 barriles de petróleo procesados.

John D. Rockefeller era un empresario que en 1858 había abierto, en ese mismo lugar, un negocio de compraventa junto a Maurice B. Clark que les había proporcionado buenos beneficios durante la guerra de Secesión (1861-1865). Así, cuando en 1862 el inglés Samuel Andrews les propuso participar en el negocio del petróleo invirtiendo en una refinería, no dudaron en embarcarse. Andrews resultó ser un pequeño genio, mejoró el proceso de refinado obteniendo cada vez una mejor calidad del producto y un mayor porcentaje de refinado del crudo.



Fig. 1.1. Situación privilegiada de Cleveland.

En 1865 Rockefeller, con un afán de expansión, decidió vender su parte del negocio original que poseía en los muelles de Cleveland e invertir su dinero en la nueva firma de petróleo Rockefeller and Andrews. En esta nueva empresa, Andrews se encargaba de la producción y Rockefeller de la parte comercial. Su aportación fue clave: suprimió todos los intermediarios posibles, adquiría el petróleo directamente en los pozos, producía sus propios barriles, e incluso aprovechaba los residuos que otras refinerías desechaban.

No fue hasta enero de 1870 cuando Rockefeller creó la Standard Oil Company, con un capital de un millón de dólares. Cabe preguntarse a qué se debió, al final, el enorme éxito de esta compañía.

La Standard Oil Company

La respuesta no es sencilla dado que no hay un único motivo que alegar, pero sí hay que reconocer algunas circunstancias que aglutinan parte del éxito. La primera, la capacidad de innovación y gestión, y la segunda, la desastrosa organización del negocio del petróleo desde sus orígenes.

La situación previa a febrero de 1872 era de auténtica anarquía; desde el punto de vista empresarial no podía ser más deplorable. Existía una especulación universal que comenzaba en los precios de los terrenos. Como ejemplo, en 1865 una granja en la zona petrolífera de Pithole, en las cercanías de Titusville, que apenas valía unos dólares se vendió pocos meses después de la aparición del petróleo por 1,3 millones de dólares y fue revendida dos meses más tarde por dos millones. Cuando se agotó el crudo, la misma granja fue vendida trece años después por menos de cinco dólares. Al precio de los terrenos había que añadir los de las perforaciones y el transporte, pasando por la construcción incontrolada de refinerías que, tal como surgían, desaparecian y, por supuesto, sin ajustar la producción a la demanda. Algunos se hacían millonarios de la noche a la mañana y otros se arruinaban a la misma velocidad.

Limitar la producción se hacía imposible porque no existían acuerdos o algún tipo de regulación o normativa administrativa que pusiese orden. Ciertos empresarios vieron necesario detener y reconducir la situación que, en caso contrario, podía llevar a todos a la bancarrota. El camino fue largo y tedioso. Algunos autores consideran que no fue hasta 1877, cinco años después del inicio del conflicto del transporte del petróleo, cuando la situación alcanzó un cierto equilibrio y estabilización, aunque jamás de manera permanente. Otros, sin embargo, consideran que ese equilibrio y esa estabilidad no llegaron nunca. Las amenazas, las intrigas, la competencia, la falta de homogeneidad en la calidad de los productos y los problemas de toda índole estuvieron siempre a la vuelta de la

esquina, tanto es así que prácticamente jamás salieron de los tribunales en toda su historia por uno u otro pleito.

La que fue conocida de manera coloquial como Standard Oil Trust, que no es otra que la Standard Oil creada por Rockefeller en 1882, estaba constituida diez años después por veinte compañías diferentes. Acusada en 1892 de prácticas monopolistas bajo la ley antimonopolio estadounidense, se vio obligada a disolverse, circunstancia que se retrasó durante muchos años.

Mediante la creación de un monopolio, que puede parecer inicialmente inocente, se consigue eliminar sin mucha dificultad a la competencia que no quiere formar parte de él. De esta forma se fue obteniendo el control del producto deseado. Una vez se consigue el control, se está en condiciones de marcar producción y precio sin que la competencia pueda hacer nada puesto que ha desaparecido. Rockefeller fue permanentemente acusado del empleo de estas técnicas, pero fue también el padre del concepto de *trust*.

A finales del siglo XIX en Estados Unidos existía un creciente movimiento en contra de estos monopolios, no únicamente contra el del petróleo sino en general, el del azúcar o el del alambre de púas para el cercado, entre otros. Algunos estados, sobre todo en el oeste y en el sur, comenzaron a legislar en contra de los mismos. Lo único que tenían que hacer las empresas para evitar la competencia era establecerse en alguno de los estados que no veían los monopolios con malos ojos. De esta manera, hecha le ley, hecha la trampa; eso sí, de forma legal. Este juego del gato y del ratón finalizó con la Ley Sherman Antitrust, una disposición federal que afectaba por igual a todos los estados; ya no había donde esconderse. En 1892, el Tribunal Superior de Justicia de Ohio ordena disolver la Standard Oil Trust:

> Todo contrato, combinación en forma de fideicomiso o de otro tipo, o conspiración, en restricción del negocio o comercio entre los diversos estados, o con naciones extranjeras, se declara ilegal. Toda persona que haga un contrato o participe en cualquier combinación o la conspiración declarada ilegal se considerará culpable de un delito grave y, en caso de condena, se sancionará con una multa que no exceda los 10 millones de dólares si se trata de una corporación, o 350.000 dólares en caso de un particular, o con una prisión que no exceda los tres años, o ambos castigos, a discreción de la Corte.

A pesar de ello, la aplicación de dicha ley no fue nada fácil. De hecho, fue necesaria una decisión de la Corte Suprema en 1911 para disolver de manera definitiva la Standard Oil. Ya en 1899, y con

ánimo de burlar la sentencia de 1892, se había transformado en la Standard Oil Company con la idea de presentarse como un *holding*, pero no resultó. No obstante, sería ingenuo pensar ni por un momento que esto pudiese significar el principio del fin para Rockefeller, aún le quedaba mucho hilo a la cometa. Pero mientras todo esto sucedía en Estados Unidos, ¿qué estaba sucediendo en el resto del mundo?

Europa

No era solo en Canadá y Estados Unidos donde se estaba investigando sobre el posible uso del petróleo y sus derivados como fuente de energía para el alumbrado en sustitución del aceite de ballena. En Escocia, el químico James Young llevaba trabajando desde 1847 en la obtención de aceite para lámparas a partir del carbón. En 1848 montó un negocio de refinado. Tras un éxito inicial, empezaron los problemas de suministro de aceite. Sus investigaciones lo llevaron a producir lo que denominó *paraffin oil*, que además podía ser solidificado sin dificultad obteniendo una cera de parafina.[4]La producción del aceite y la cera de parafina fueron patentadas el 17 de octubre de 1850.

Por su parte, el físico británico Michael Faraday había presentado en la Real Sociedad Científica londinense los experimentos que había llevado a cabo con el carbón y el petróleo, dentro de los cuales tuvo su aparición el benceno.[5]Muchos científicos consideran que esta investigación fue el origen de la química orgánica.

Pero a comienzos de la década de los setenta del siglo XIX la situación de explotación petrolífera en Europa no era muy halagüeña si la comparamos con Estados Unidos. Salvo una producción mayoritariamente artesanal en Rumanía, en el resto del continente era casi inexistente; a finales de 1870 y principios de 1871 el mercado europeo era del dominio de la estadounidense Standard Oil, que se había creado en enero de 1870.

No se puede dejar de hablar de un hombre de negocios londinense perteneciente a una rica familia judía de origen iraquí. Se trata de Marcus Samuel, propietario de un negocio de antigüedades que decidió expandir con la importación de conchas de mar. Estas eran un producto muy codiciado y de moda en la época. Samuel,

poseedor de un buen olfato para los negocios, invirtió dinero para la importación y exportación de productos con Asia. Es bueno recordar el nombre y símbolo de una de las compañías más importantes del mundo. Se trata de la Shell.

Con esta nueva inversión, Marcus Samuel adquirió gran experiencia en el sector de la exportación e importación, bautizó a su empresa con el nombre de Shell Transport and Trading Company y a su muerte el negocio pasó a sus hijos, los hermanos Marcus y Sam, que juntos tomaron el mando de la compañía.

Exportaban maquinaria, herramientas y productos manufacturados a países asiáticos e importaban productos asiáticos en el viaje de regreso. En un viaje a Japón en 1891, Marcus Samuel hijo se interesó por la posibilidad de exportar petróleo de la región de Bakú a Japón y Singapur. Por su parte, la familia Rothschild alcanzó un acuerdo con Marcus y Sam para que transportasen keroseno desde el puerto de Batumi en el mar Negro a Oriente, atravesando el canal de Suez. Este acuerdo tenía un alto riesgo: que Rockefeller tuviese conocimiento de su existencia.

La Standard Oil era la gran exportadora de keroseno en ambas zonas y se temía que, como ya había hecho en otras ocasiones, emplease todos los medios para evitar la competencia, empezando por el muy utilizado de bajar los precios. Ante esta perspectiva, el acuerdo se mantuvo en secreto y el negocio prosperó. El transporte por mar desde Batumi en el mar Negro (Fig. 1.2) a través del canal de Suez fue todo un éxito por dos razones fundamentales: la ruta seleccionada y el medio de transporte, que fue el barco. Pero en lugar de embarcar barriles, método engorroso y caro, emplearon petroleros como los diseñados por los hermanos Nobel, que abarataban enormemente los costes.

Los petroleros

El petrolero Murex, propiedad de los hermanos Samuel, fue el primer petrolero en cruzar el canal de Suez cargado con 4.000 toneladas de keroseno en 1892. Curiosamente, en sentido contrario al que hoy en día estamos acostumbrados a ver cruzar ese canal a los petroleros (Fig. 1.2).

La obtención de la autorización para cruzar no era tarea fácil, pero el viaje se vería reducido en 4.000 millas; eso eran muchos días de navegación y su consiguiente coste, así que merecía la pena intentarlo. El diseño del barco tendría que estar a la altura del compromiso, y más sabiendo que a la mismísima Standard Oil se le había negado esa autorización por cuestiones de seguridad. El nuevo petrolero Murex fue diseñado por el ingeniero naval Fortescue Flannery, que introdujo notables mejoras en cuanto a seguridad, y construido en los astilleros británicos de la compañía William Gray, en West Hartlepool. El Murex prestó servicio hasta el 21 de diciembre de 1916, cuando fue hundido en el Mediterráneo por el submarino alemán U-73.

Hasta entonces, las autoridades del Canal no permitían el tránsito de materiales inflamables. Quizá un par de detalles ayudaron a *engrasar* los procedimientos administrativos de manera poco ortodoxa.

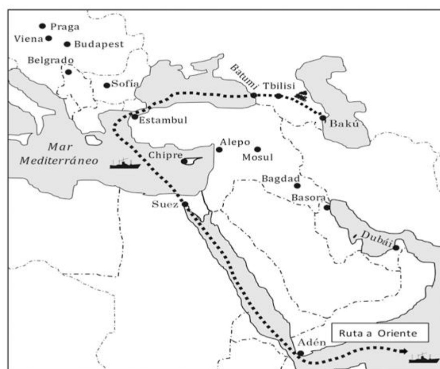


Fig. 1.2. Ruta seguida por el petrolero Murex.

La familia Rothschild, de Londres, llevó a cabo una compra importante de acciones de la Suez Canal Company (Compagnie Universelle du Canal Maritime de Suez) hasta hacerse prácticamente con ella. Por su parte, los Rothschild de Francia disponían del contrato firmado, en 1891, con Marcus Samuel por nueve años para suministrar keroseno a los mercados orientales a través del canal de Suez. La autorización no se hizo esperar. En cuanto a la tan temida seguridad del transporte, en enero de 1892 la Compañía del Canal estableció una nueva regulación para los buques que quisieran transportar petróleo, o sus derivados, a granel. Requerimientos que se ajustaban a la

perfección al diseño del Murex.

Un apunte sobre los petroleros. Algunos autores afirman que el Murex fue el primer petrolero y la quintaesencia de seguridad en la época. Nada más lejos de la realidad; se basó en gran medida en los diseños creados por los hermanos Nobel en 1877 en Suecia. Y no deja de causar resquemor que, en lugar de cumplir las condiciones impuestas por el Canal, este las adaptase a las condiciones del Murex. Para 1891 la empresa Branobel ya poseía varios petroleros. Uno de ellos atracó en Londres, en 1885, cargado de keroseno, circunstancia que a buen seguro no pasó inadvertida para cualquier interesado en la construcción naval o en la importación y exportación de productos petrolíferos.

Pretender saltarse quince años de historia para robarle el mérito a la familia Nobel y entregárselo a una rica familia judía londinense es muy británico, pero poco realista y aún menos ético.

Eurasia

En el siglo XIII Marco Polo menciona en su libro *Los viajes de Marco Polo* cómo en Bakú (Azerbaiyán) fue testigo de la extracción de petróleo y que este se empleaba tanto para iluminación como para el tratamiento de enfermedades.

De acuerdo con *The Baku Oil and Local Communities: A History*, ya en la época imperial, allá por 1818, Rusia producía 242.000 *poods,*[6]cerca de 4.000 toneladas de petróleo, producción que algunos consideran artesanal porque extraían el petróleo de pozos excavados manualmente, como si de un pozo tradicional de agua se tratase; las bombas para extraerlo mecánicamente aún tardaron algunos años en llegar. Según las crónicas locales, la primera fábrica de parafina del mundo se instaló en Azerbaiyán en 1823; el primer pozo petrolífero para su explotación industrial se construyó en Bibi-Heybat (Azerbaiyán) en 1846; la primera factoría de keroseno fue levantada por Javad Melikov en Bakú en 1863 (posterior a las estadounidenses de los años cincuenta).

El viajero alemán E. Kaempfer visitó la región de Bakú en 1683, y en las memorias de sus viajes, publicadas en latín en 1712, escribía con respecto a los pozos de petróleo: «Su profundidad es de 30 a 40

codos,[7] no porque la fuente esté a esa profundidad, se cava más profundo de lo necesario para que el petróleo se filtre durante la noche y repose hasta la mañana siguiente, cuando se recoge». En su libro también describe el modo de extracción, ayudados por una noria movida por dos caballos, y el almacenamiento. En 1728, I. G. Gerber narraba en su libro *Description of the Countries and People Populating the Western Coast of the Caspian Sea*: «Muchos trabajadores viven pegados a sus pozos de petróleo, el gas que emana se emplea para la iluminación mediante la instalación de juncos en el suelo que alumbran como velas». En 1747, I. Ganvey describe la tecnología para separar el petróleo del agua: «Este proceso se lleva a cabo permitiendo que el petróleo gotee constantemente a través de hileras de orificios practicados en una canaleta; el agua y las partes más pesadas caían en los primeros orificios y el petróleo en los siguientes».

En la región caucásica, la explotación del petróleo se llevaba a cabo desde tiempos inmemoriales. Tanto es así que, tanto bajo el dominio persa como bajo el zarista, los campesinos azeríes compaginaban la agricultura y la ganadería con la explotación de los pozos de petróleo como una fuente más para sus ingresos. Una de las grandes diferencias que se mostrará desde los comienzos entre la explotación petrolífera en Estados Unidos y Azerbaiyán (bajo dominio de la Rusia zarista) será el régimen de explotación. Por un lado, el libre mercado; por el otro, las regulaciones para la explotación que estuvieron en vigor antes y después de que Azerbaiyán pasase a control ruso en 1813, tras el Tratado de Gulistán[8] y, más aún, tras la segunda guerra entre Rusia y Persia.

A principios del siglo XX las empresas extranjeras ya habían adquirido el 25 % de las empresas locales del petróleo. Ocupa el primer lugar el capital británico: con doce compañías con un capital de 60 millones de rublos, ya era el tercer inversor más potente en la región. Los hermanos Nobel, junto a la familia Rothschild, fueron otros de los más importantes inversores extranjeros en la zona. Rusia importaba más de 40.000 toneladas de parafina anualmente de Estados Unidos. Europa era el mayor mercado de la Standard Oil al principio de la década de los setenta, pero esto tocaba a su fin.

Para los Nobel, el potencial del petróleo en la zona era ya evidente en 1864: una carta fechada muestra que Ludvig comentaba a su hermano Robert que el precio de la explotación era demasiado

elevado, pero que esperaba que, en poco tiempo, el precio les permitiese ser competitivos frente a los estadounidenses. Cuando en enero de 1873 el Gobierno ruso suprimió el sistema de arrendamiento en vigor de las parcelas para la explotación de los recursos petrolíferos y permitió la adquisición de los terrenos, se abrió la ventana de oportunidad que los hermanos Nobel estaban esperando.

En 1873, Robert Nobel viajaba a la región del Cáucaso, en teoría por motivos totalmente ajenos al negocio del petróleo. Robert fue enviado por su hermano Ludvig para estudiar la posibilidad de empleo de la madera de los bosques del Cáucaso para fabricar rifles para el Ejército ruso. El informe sobre la madera fue negativo, era demasiado vieja e insuficiente para la producción de rifles. Pero fue plenamente consciente del potencial de Bakú en el negocio del petróleo. A principios de 1874 regresó a Bakú, vía ferrocarril hasta Tsaritsin y en barco por el Volga vía Astrakán. Este viaje fue providencial. En él conoció al capitán del barco fluvial, un holandés que era propietario de una refinería y de unos terrenos que acabó por venderle en la región a que se dirigían.

En octubre de 1875 Robert ya había encontrado petróleo de muy buena calidad a una profundidad de cerca de veinte metros. La cuestión ahora era cómo explotarlo. Para ello contó con la colaboración de sus dos hermanos, Ludvig y Alfred (Alfred Nobel, inventor de la dinamita y popularmente conocido por los premios que llevan su nombre); ambos estaban algo escarmentados por las ideas peregrinas de Robert y sus fracasos, así que Ludvig decidió viajar a Bakú para comprobar la situación *in situ*.

En la zona existían unas 120 pequeñas refinerías trabajando con técnicas anticuadas que proporcionaban una producción ridícula para las posibilidades existentes, pero con la llegada de los hermanos Nobel todo iba a cambiar con rapidez. Cuando en 1876 Ludvig pudo informarse mejor sobre el hallazgo de petróleo protagonizado por su hermano Robert y fue consciente de la dimensión que podría tener el negocio, tomó la decisión de viajar junto a su hijo Emanuel a Bakú. Finalmente, los tres hermanos Nobel junto con un socio finlandés invirtieron en una nueva planta de Robert en la región.

Durante todo 1877 los Nobel hicieron planes para crear una nueva compañía petrolífera. Conscientes de que todo el nuevo conocimiento necesario sobre la materia estaba en Estados Unidos,

decidieron mandar al ingeniero sueco Alfred Törnqvist (había estado en Filadelfia en 1876 por otros negocios) a Virginia a fin de que aprendiese todo lo referente al refinado, almacenamiento, transporte y distribución; es decir, puro espionaje industrial.

Al regresar de su viaje por Estados Unidos con todo el conocimiento adquirido, Törnqvist se encontró en París con Alfred Nobel y el especialista en procesos químicos Alarik Liedbeck; entre los tres encontraron una solución que les permitiría mejorar la producción. Así, en septiembre de 1879 Törnqvist viajó a Bakú con la tarea de comenzar el proceso que habían diseñado de manera experimental y a pequeña escala, para lo cual la factoría existente fue totalmente reconstruida. Entretanto, conscientes de la necesidad de conseguir nuevos inversores, y pese a la reticencia inicial de Robert, en mayo de 1878 los hermanos Nobel constituyeron la sociedad limitada Tovaristjestvo Neftjanovo Proizvodstva Brat'ev Nobel, más conocida por su dirección telegráfica, Branobel.

Branobel disponía de un capital inicial de tres millones de rublos y sus oficinas principales estaban en San Petersburgo. Instalaron depósitos prácticamente en todas las principales ciudades del Imperio: Vladivostok, Moscú, San Petersburgo, Odesa, Tomsk…, lo que demostraba el nivel de ambición desde sus orígenes.

El negocio era bastante redondo, no solo se introdujeron en el mundo del petróleo, sino que ellos mismos con sus factorías hacían que fuesen prácticamente autosuficientes. Gracias a ello el gasto de producción de gran parte del material necesario era a precio de coste. En la factoría que Luvdig poseía en San Petersburgo se fabricaba casi todo lo necesario: máquinas de vapor, bombas, contenedores, grúas, accesorios diversos. Por su parte, Alfred proporcionaba de sus fábricas la dinamita, útil para las obras de ingeniería.

Los negocios europeos en el sudeste asiático

La actual República de la Unión de Myanmar (Birmania) pasó a ser definitivamente colonia británica en 1885, tras tres guerras coloniales. Birmania, como pasaba en Azerbaiyán, llevaba explotando sus recursos petrolíferos desde antes del comienzo de la era cristiana. Los historiadores consideran que cerca de mil años antes de Cristo ya

perforaba manualmente pequeños pozos en la cuenca central de Birmania, cerca de la localidad de Yenangyaung. En 1855 pequeñas compañías locales explotaban esos pozos. Desde 1858 existía una refinería en la ciudad de Rangún (Fig. 1.3), desde donde exportaba la producción a la India para su empleo en lámparas.

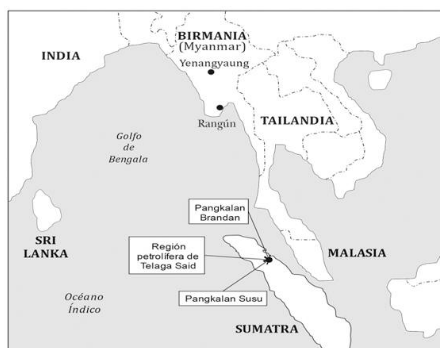


Fig. 1.3. Refinería de Rangún y región petrolífera de Telaga Said.

En 1871, la refinería de Rangún antes mencionada atravesaba una mala situación financiera, por lo que decidió emitir acciones. David Sime Cargill compró parte de ellas y, algo más tarde, lo nombraron uno de sus directores. Después de años de difiultades, a Cargill lo enviaron a Birmania para reconducir la situación y allí conoció a sir Campbell Kirkman Finlay, empresario escocés perteneciente a una familia con importantes posesiones en las colonias del Imperio británico. Él y su socio Matthew Tarbett Fleming habían fundado la Finlay Fleming & Co. en Rangún y se incorporaron al negocio petrolífero. La situación de la refinería seguía siendo mala y únicamente producía pérdidas. La causa principal era la negativa del rey de Birmania a retirar las leyes que restringían tanto la posesión como el tamaño de los pozos de petróleo. Esto quedó solucionado tras la tercera y última guerra colonial de 1885, ganada por los británicos.

En 1886, la compañía Finlay Fleming & Co. se registró en Escocia bajo el nombre de Rangoon Oil Refinery, que más tarde pasó a llamarse Burmah Oil Company, manteniendo el monopolio de explotación en Birmania hasta 1901, cuando la estadounidense Standard Oil obtuvo una concesión de explotación petrolífera.

Pero en este nuevo juego del petróleo había otros participantes. Si bien, en un principio, comenzaron de manera más modesta, o quizá

sea mejor decir de manera más silenciosa, con el paso de relativamente poco tiempo pasaron a ser actores de primera línea.

Un joven holandés de apenas veinte años, Aeilko Jans Zijklert, productor de tabaco en la costa este de Java, decidió en 1880 mudarse a la costa este de Sumatra nada más autorizar el gobierno local las plantaciones de tabaco. Durante sus viajes alrededor de la isla se encontró con el incipiente negocio del petróleo. Esto lo llevó a tomar la decisión de adquirir una licencia a la autoridad local, el sultán de Langkat. De este modo, en julio de 1884 inició las perforaciones en Talaga Tiga, donde logró una producción diaria de 200 litros de petróleo, encontrado a unos 120 metros de profundidad. Al año siguiente, su segundo pozo, en Talaga Tunggal, fue un éxito prácticamente instantáneo.

En 1890 creó la Royal Dutch Company for the Working of Petroleum Wells in the Dutch Indies, registrada en La Haya con un capital inicial de 1.300.000 florines, popularmente conocida como la Royal Dutch Company. Zijklert falleció en diciembre de ese mismo año con apenas treinta años de edad. Su trabajo continuó en manos de August Kessler, considerado el gran responsable de la supervivencia y éxito de la Royal Dutch.

Kessler llegó a Sumatra en 1891 y la situación en la que encontró las instalaciones era un completo desastre tras el fallecimiento de Zijklert, por lo que decidió quedarse. Le llevó nueve meses conseguir sacarlo todo adelante; entre otros logros, puso en marcha el oleoducto desde los pozos a la refinería a través de la jungla. La situación de la compañía pasó por altibajos durante varios años, pero en 1897 la Royal Dutch incrementó su capital de los 1,3 millones de florines iniciales a los 5 millones, y repartió dividendos del 52 %. Gracias a los esfuerzos realizados, en 1898 Pangkalan Susu era el primer puerto exportador de petróleo de Indonesia.

Los éxitos de Zijklert motivaron a muchos para seguir sus pasos; el descubrimiento de nuevos yacimientos de petróleo fue una constante hasta los inicios del siglo XX.

El transporte de crudo

Había un doble problema compartido en todo el mundo con respecto

al crudo: su transporte desde los pozos a las refinerías y el de los productos refinados al consumidor. Como ya se ha indicado, el empleo de carretas con barriles era uno de los más extendidos, con las particularidades de cada región. Las condiciones climáticas, no siempre favorables, o las exigencias de los transportistas lo complicaban aún más. El coste del transporte llegó a representar un porcentaje muy elevado del coste final del producto; tanto es así que, en ocasiones, era superior al del petróleo transportado. De esta manera, ya en los comienzos, quedó claro que la capacidad de transportar la materia prima era tan importante, o más, que su producción. Según el informe de K. I. Lisenko sobre el transporte en la región de Bakú: «El transporte de un *pood* de petróleo desde los campos petrolíferos a las refinerías de la Ciudad Negra (zona a las afueras de Bakú), distancia de 12 verstas [unos 13 kilómetros] costaba, como mínimo, 12 kopeks. Para la producción de 1 *pood* de keroseno eran necesarios 3 *poods* de petróleo, lo que incrementaba el precio de 1 *pood* de keroseno en 15 kopeks y esto representaba, como mínimo, el 30 % de su precio».

Para facilitar el transporte de los pozos a las refinerías y el funcionamiento de estas, inicialmente se desarrollaron dos soluciones en paralelo: la construcción de oleoductos y de mayores tanques de almacenamiento. Había que evitar a toda costa que las refinerías se viesen obligadas a parar por falta de suministros de crudo.

La utilización de tuberías para el transporte de gases o líquidos no era nada nuevo, se usaban desde hacía miles de años. Los chinos utilizaron tuberías de bambú para el transporte tanto de agua como de gas; se emplearon tanto en el antiguo Egipto 3.000 años a. C. como en la antigua Grecia o Roma, y se conservan registros del empleo de ductos en la antigua China hace unos 2.500 años.

En Europa fue Londres la que, según todas las crónicas, estrenó el alumbrado con gas en 1807, para lo que fue necesaria una gran instalación de tuberías. A mediados del siglo XVIII la London Bridge Waterworks Company ya disponía de 49 kilómetros de tubería de madera y de algo más de un kilómetro de tubería de hierro fundido para transportar agua; el plomo y el estaño ya eran también comunes entonces en estas infraestructuras.

En 1821, el gas natural llegaba a la ciudad de Nueva York por tuberías de madera. En 1843, el hierro comenzó a imponerse y redujo

considerablemente los riesgos de accidentes, principalmente con gases inflamables. En 1820, en el Reino Unido se emplearon los barriles de hierro fundido sobrantes de las guerras napoleónicas (en las que se destinaron al transporte de mosquetes), para distribuir el gas. Podrían considerarse las primeras bombonas.

La construcción de oleoductos no ha estado exenta de problemas. Al principio, los materiales de construcción disponibles, las tecnologías desarrolladas y la capacidad de bombeo mediante incremento de la presión fueron sus grandes caballos de batalla. A estos problemas técnicos, hay que añadir la restencia de los transportistas, que se enfrentaron a la construcción de oleoductos.

La evolución de los oleoductos y gasoductos avanzó a la par que la tecnología. En 1870, el acero sustituyó al hierro. En 1880, se empezaron a enterrar los oleoductos para evitar los problemas de dilataciones y contracciones debidos a las condiciones meteorológicas. En 1885, los hermanos Mannesmann inventaron en Alemania una máquina para fabricar una tubería sin la tan indeseada soldadura que fue durante años la principal causa de las debilidades de los ductos.

Estados Unidos

En 1860 en Estados Unidos se estimaba que un oleoducto de ocho kilómetros de longitud con capacidad de mil barriles diarios desde los pozos al ferrocarril o a las refinerías podía reemplazar a 300 trabajadores con jornadas de diez horas de trabajo. Por esta razón, la construcción de oleoductos se vio amenazada y sufrió múltiples sabotajes. En 1863 había una guerra entre los defensores de los oleoductos y los sindicatos del transporte. A pesar de ello, los oleoductos se fueron abriendo paso. Los primeros funcionaban por gravedad, hasta que en 1865 se construyó uno equipado con una bomba de presión, que suscitó violentos enfrentamientos. Poco a poco la situación se fue normalizando; 3.000 transportistas del petróleo abandonaron Pensilvania para reconvertirse en transportistas de tuberías para los oleoductos.

Pero el problema no estaba aún resuelto, las compañías ferroviarias persistían en su intento de monopolizar el transporte del crudo y fijar el precio a los productores. Esto llevó a los productores a redoblar su esfuerzo para que los oleoductos llegasen hasta las

refinerías y construir estas lo más cerca posible de los pozos de petróleo. La reacción de los ferrocarriles fue asociarse con las compañías de oleoductos para influir en los precios. En febrero de 1872 corrió el rumor de que el transporte por ferrocarril iba a encarecerse para todos los productores excepto para una desconocida South Improvement Company, pero nadie le hizo excesivo caso. No parecía nada lógico que la compañía de ferrocarriles tuviese intención de favorecer a una empresa en detrimento del resto.

Las cosas se complicaron de manera precipitada cuando un exportador de Cleveland informó el 22 de febrero que el precio del ferrocarril desde los pozos a Cleveland había subido repentinamente de 35 a 65 centavos de dólar por barril, lo que encarecía cada vagón en 24 dólares. Las tarifas se incrementaron también en otros recorridos. Había comenzado una guerra, y esta no se dirigía contra la compañía de ferrocarril, tradicional enemigo de los productores, sino que centró su odio en la South Improvement Company como responsable de la nueva situación. ¿Qué había pasado?

El 18 de enero de 1872 la South Improvement Company había firmado cuatro contratos para el transporte de petróleo con las empresas The New York Central and Hudson River Railroad Company, Erie Railway Company, The Pennsylvania Railroad Company y Atlantic and Great Western Railway Company. La South fue bautizada como el Monstruo, los Cuarenta Ladrones o la Gran Anaconda. La batalla fue larga y tediosa y en ella participaron un sinfín de afectados, pero poco a poco la South fue saliéndose con la suya a pesar de los reveses. La maniobra se había estado fraguando durante mucho tiempo delante de los ojos de todos aquellos dedicados al negocio del petróleo, y no habían sido capaces de verla venir. Además, muchas de las empresas que ahora se quejaban en su día fueron invitadas a integrarse en la South Improvement Company y lo habían rechazado por no ver ninguna necesidad ni ventaja. Poco tiempo después, la mayoría de ellas se habían visto obligadas a asociarse, o a venderse, por culpa de las nuevas tarifas del transporte. La idea de unificar estas y asociar a las compañías petrolíferas comenzó como consecuencia de la anarquía reinante en el negocio del petróleo.

Algunos empresarios pensaron en algo parecido a lo que años antes se había hecho con el negocio de la sal. Este, afectado en su día por los mismos problemas, se organizó en lo que podemos considerar

una cooperativa, la Saginaw Salt Manufacturing Company, a fin de evitar la competencia entre productores, regular la venta ajustándola a la demanda para frenar la saturación del mercado y controlar este en beneficio de sus cooperativistas. Si bien se pretendía aplicar la misma fórmula al petróleo, la forma difería notablemente. Todos los participantes, en lo que luego muchos calificaron como un complot, estaban obligados a realizar una promesa:

> Prometo solemnemente sobre mi honor y mi fe como un caballero que mantendré en secreto todas las transacciones que pueda tener con la corporación conocida como South Improvement Company; que, si no llego a completar cualquier negociación con dicha compañía, todas las conversaciones preliminares se mantendrán estrictamente privadas, y que no divulgaré el precio por el cual dispongo de mi producto finalmente o cualquier otro hecho que pueda de alguna manera revelar el funcionamiento interno o la organización de la compañía. Todo esto lo prometo libremente.

Pretendían aglutinar las refinerías más importantes en una especie de corporación y, una vez finalizado este proceso, negociar con las compañías ferroviarias un contrato con precios más ventajosos para sus asociados. La iniciativa fue tomando forma durante el otoño e invierno de 1871. Entre muchas otras acciones, adquirieron una empresa prácticamente en bancarrota, la South Improvement Company, que sería el vehículo de su negocio hasta su desaparición pocos meses después.

Pero no hay que perder de vista que el señor Rockefeller tenía una gran visión de futuro. El mismo día que se organizó la South Improvement Company, él aumentó el capital en acciones de la Standard Oil Company, pasando de uno a dos millones y medio de dólares, y atrayendo a nuevos inversores.

Con la mecha de la guerra del petróleo encendida, una cuestión seguía pendiente: ¿quién o quiénes estaban detrás de esa compañía? La prensa publicó una lista negra con los nombres de sus siete directivos. La lista no era del todo exacta, pero daba igual; en ella destacaba John Rockefeller. Su publicación solo sirvió para empeorar la situación, al saber los afectados contra quién dirigir sus amenazas. Tampoco mejoró nada cuando se supieron los enormes beneficios que la compañía estaba teniendo.

Eurasia

Ludvig Nobel era consciente de que uno de los grandes caballos de batalla sería el transporte de los productos refinados desde Bakú al mercado europeo. Con la experiencia que tenía de fabricación en acero para la Marina rusa, diseñó el primer petrolero de acero del mundo y se lo encargó en 1877 a los astilleros de Swedish Lindholmen's Shipyard, en Gotemburgo.

El barco llevó el nombre de Zoroaster, en honor del filósofo iraní, muy popular poco después en Europa gracias a la obra de Friedrich Nietzsche *Así habló Zaratustra*. El principal problema de su diseño era evitar las carenas líquidas,[9]razón por la cual los estadounidenses aún transportaban por mar sus productos hasta Europa en barriles. La solución planteada en la construcción del Zoroaster fue la compartimentación en cisternas, lo que resultó un rotundo éxito. Sus dimensiones en general, y su calado en particular, vinieron determinados por el caudal de los ríos Don y Volga (Fig. 1.4), que permitieron el traslado del crudo durante las mayores crecidas en la primavera. El Volga permitía dejar el producto cerca del mar Báltico, lo que suponía un gran ahorro, y el Don, desde el mar Caspio, facilitaba su llegada al interior de Rusia para su distribución. El primer tanquero causó una gran conmoción entre sus competidores tanto del mundo del petróleo como de constructores de buques.

La construcción de líneas de ferrocarril y el transporte fluvial y marítimo en Rusia fueron uno de los grandes proyectos sobre los que el petróleo se basó para su distribución.

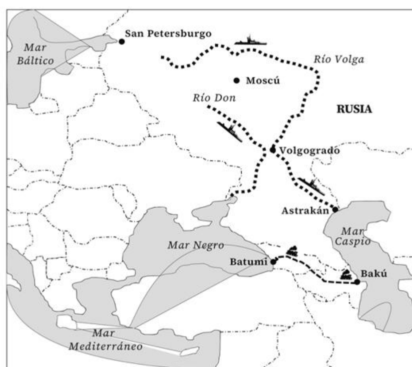


Fig. 1.4. Líneas fluviales y de ferrocarril para el abastecimiento en el interior de Rusia.

Los oleoductos fueron una buena solución para el transporte desde los pozos a las refinerías en trayectos relativamente cortos, pero construirlos de cientos o miles de kilómetros era aún imposible. Ya en 1870, antes del *boom* del petróleo en Bakú con la llegada de los hermanos Nobel, industriales rusos comenzaron la construcción de la línea ferroviaria Bakú-Astrakán-Volga. La financiación corrió a cargo de la familia Rothschild, que construyó vías férreas por toda Europa.

Durante el principio de la década de 1880, Branobel transportaba los derivados del petróleo de Bakú a Europa a través del pequeño puerto georgiano de Poti y puertos del Báltico. Estaba claro que Batumi era la gran elección, pero había un problema: era un puerto turco, no ruso. La situación cambió tras la segunda guerra ruso-turca (1877-1878), en la que la ciudad de Batumi volvió a manos de Georgia. Este hecho, junto al Congreso de Paz de Berlín de 1878, en el que se declaró Batumi como puerto franco, fue el pistoletazo de salida para el espectacular desarrollo de la ciudad portuaria en muy poco tiempo. Los Nobel, los Rothschild, alemanes y británicos comenzaron de inmediato a invertir en la ciudad.

En 1886, fue revocado el estatuto de puerto franco de Batumi y afectó algo al comercio; aun así, en 1899 había instaladas 366 factorías en la ciudad, propiedad de griegos, turcos, persas, polacos, ingleses, alemanes, franceses e italianos. Por otro lado, la situación de la familia Rothschild no era del todo fácil en Rusia. Los rusos no olvidaban que esta familia judía había financiado a las fuerzas británicas en la guerra de Crimea, en la que Rusia fue derrotada. Pero era tal su poder que, incluso tras el asesinato del emperador de Rusia Alejandro II en 1881, los Rothschild no sufrieron ninguna limitación significativa. De este modo, pudieron continuar con la construcción de la línea férrea Bakú-Tbilisi, que finalizó en 1883 y enlazó Bakú con Batumi.

Como consecuencia del asesinato del emperador, se había promulgado en 1882 un decreto imperial que prohibía a los judíos comprar o arrendar tierras en Rusia.[10]Los hermanos Nobel crearon una nueva empresa en Austria, la Oenig, con los derechos de venta de productos derivados del petróleo en el sur de Alemania y en Suiza. En poco tiempo Branobel se hizo con la red de distribución en Europa, excepto en Francia, que continuaba en manos de los Rothschild.

En 1885, Ludvig mandó construir otro tanquero, el Petrolea,

nuevamente en los astilleros de Gotemburgo. Esto le permitió distribuir sus productos por toda Escandinavia, Alemania y Bélgica. Si a través del mar Negro existía una gran competencia, la distribución en el norte de Europa era casi un monopolio de Branobel. Este mismo año distribuían por el este de Alemania, el Imperio austrohúngaro y Finlandia empleando el ferrocarril y el río Volga. También alcanzaron Inglaterra, Italia, Bélgica, Dinamarca y Escandinavia.

En esos astilleros de Gotemburgo se construyeron los vapores Ferguson y Sviet, que comenzaron a operar en el mar Negro ese año; el Sviet pertenecía a la Russian Steam and Trading Company. Fue un avance decisivo para el mercado energético que el vapor Sviet atracase en el mismo Londres en 1885 cargado de combustible, ya que puso de manifiesto que ese sería, en un futuro cercano, el principal medio de transporte de crudo.

Grandes innovaciones

Se puede considerar que 1886 fue el año del despegue definitivo del petróleo como fuente de energía, provocado por la aparición de los motores de combustión interna. Durante esta vorágine en los comienzos de la era del petróleo hubo un gran número de acontecimientos que influyeron de manera determinante en su futuro.

El keroseno para la iluminación sufrió un grave revés en 1879, cuando Thomas Edison consiguió desarrollar la bombilla eléctrica. Se debe destacar la firmeza que mostró Edison con su invento: probó 1.600 materiales distintos para la fabricación del filamento hasta dar con el adecuado. Aunque a la bombilla le quedaba un largo camino por recorrer hasta sustituir a la lámpara de keroseno, fue comiéndole terreno hasta llevarla casi a su extinción.

Para iluminar con bombillas hacía falta electricidad, y esta aún no se había comercializado. La primera estación eléctrica comercial funcionó en 1882 en la ciudad de Nueva York y fue de corriente continua.

En la antigua Europa los inventores tampoco estaban de brazos cruzados. Gottlieb Daimler y Karl Benz, de manera independiente, desarrollaron motores de combustión interna. Por sorprendente que parezca, y a pesar de unir sus nombres en una de las marcas más

prestigiosas de automóviles, nunca se conocieron.

En 1880, Karl Benz fundó la Benz & Company Rheinische Gasmotoren-Fabrik, en Mannheim y, seis años después, puso en el mercado su automóvil de tres ruedas con motor de gasolina. Por su parte, Gottlieb Daimler se asoció con Wilhelm Maybach para crear la Daimler Motoren Gesellschaft, que lanzó en 1889 su primer automóvil. Daimler ya había cosechado un gran éxito al inventar la primera motocicleta del mundo con motor de gasolina. Sus vehículos fueron enseguida un símbolo de distinción entre la gente adinerada, y a ello contribuyó, en gran medida, un apasionado del automovilismo: el diplomático y comerciante austriaco Emil Jellinek, residente en Niza y muy bien relacionado tanto con financieros como con la aristocracia. Su pasión por los automóviles lo llevó a una estrecha relación con la empresa de Daimler, a la que encargó un gran número de vehículos, tanto para uso personal como después para su comercialización. Gran aficionado a las carreras, Emil Jellinek compitió en Niza, donde se inscribió con el seudónimo Mercedes, nombre con el que llamaba a su hija. Fueron tales sus éxitos conduciendo automóviles Daimler que se extendió la frase de que la era Mercedes había comenzado.

Dependiendo de qué fuente se consulte sobre Benz y Daimler, no hay una postura unánime sobre quién inventó el automóvil, así que, para no polemizar, recurriré a un hecho indiscutible: fue Benz quien en enero de 1886 logró la primera patente del automóvil. Daimler no sacó la suya hasta 1889. Las empresas de Daimler y Benz se fusionaron en 1926 creando la Daimler-Benz AG, en plena crisis económica en Alemania tras la Primera Guerra Mundial, que llevó al cierre a la mayoría de los fabricantes de automóviles de ese país.

La incipiente comercialización de automóviles y motocicletas no hizo más que aumentar la demanda de gasolina. Si los comienzos de la explotación industrial del petróleo fueron ajetreados, está claro que no lo fue menos la última década del siglo XIX. No sería justo cambiar de siglo sin mencionar a alguno de los grandes personajes que contribuyeron a que el petróleo y sus derivados se convirtiesen en elementos fundamentales de la vida moderna.

Rudolf Christian Karl Diesel revolucionó el mundo de la automoción con la invención del motor que lleva su apellido. Entre 1893 y 1897 desarrolló y patentó el primer motor diésel, que

funcionaba con aceite vegetal de palma. Continuó perfeccionándolo hasta hacer de él un éxito comercial en breve. Vendió su patente para la fabricación por todo el mundo. Uno de los compradores, Emanuel Nobel, se hizo con ella en Rusia y fundó la compañía Russische Dieselmotor en 1898. Por no romper el hilo de la historia, y adelantando un poco los acontecimientos de principios del siglo XX, cabe señalar que por esas fechas comenzó la construcción de barcos para el transporte de petróleo por río con motores diésel acoplados a un generador eléctrico que, a su vez, alimentaba a un motor eléctrico para mover la hélice, lo que mejoró la maniobrabilidad en gran medida. En 1913 el ingeniero sueco Anton Carlsund diseñó el motor diésel reversible, que permitía su acoplamiento directo a la hélice pudiendo esta moverse en ambos sentidos. Por su parte, en Estados Unidos un destacado empresario e ingeniero, Henry Ford, había desarrollado en 1896 su propio automóvil. Si bien no aportaba nada nuevo desde el punto de vista mecánico respecto a los modelos europeos, pronto se convirtió en una revolución por sus procedimientos de producción en cadena, que dieron nombre al célebre fordismo. En 1903, fundó junto con algunos socios (los hermanos Dodge) la Ford Motor Company, que comenzó a producir en 1908 el famoso modelo Ford T, bajo la filosofía de fabricar un vehículo sin lujos, de bajo coste, al alcance de gran parte de la población.

El éxito se debió al rechazo del concepto hasta entonces implantado de vehículos lujosos de fabricación artesanal. También a que redujo los costes de producción de manera muy notable e hizo del automóvil un bien al alcance de la clase media, cosa hasta entonces impensable.

Conflictos

Desde los inicios del negocio del petróleo los enfrentamientos entre los tres principales actores —los Nobel, Rockefeller y los Rothschild— fueron constantes. A mediados de la década de los ochenta del siglo XIX, la guerra por el mercado estaba en su apogeo.

La familia Rothschild de Francia había establecido en 1883 la Société Commerciale et Industrielle de Naphte Caspienne et de la Mer

Noire para competir en este negocio. En poco tiempo fue la segunda mayor empresa del sector en Rusia por detrás de los Nobel. En estos enfrentamientos todo valía, no había el más mínimo escrúpulo en utilizar medios ilícitos, incluidas las alianzas. Los Rothschild y los Nobel negociaban en París en 1884 a fin de perjudicar a la Standard Oil. En esta ocasión no llegaron a nada destacable.

A comienzos de la década de los ochenta, la Standard Oil había desaparecido prácticamente del mercado ruso, que había sido pocos años antes monopolio suyo. Esto era solo el principio de la pérdida de parte de su mercado en Europa, que en breve pasaría a otras manos. como la de los Nobel, los Rothschild o la Shell, entre otros.

Desde los albores de la industria del petróleo hasta el comienzo del siglo XX no habían transcurrido ni cincuenta años, pero las transformaciones que este negocio había sufrido eran abundantes y vertiginosas. Ese final de siglo dejaba algunas regiones y grandes productores a la cabeza del negocio, aunque ya comenzaban a despuntar otros protagonistas y una clara estrategia.

En la Conferencia de Berlín (1884-1885), a instancias del káiser Guillermo de Alemania, las grandes potencias europeas y una empresa privada propiedad del rey de los belgas decidieron repartirse África para su colonización. Intentaban poner orden en la invasión del continente y sacar partido, pero no tuvieron en cuenta que el petróleo sería el combustible que movería el mundo. Las tierras que contuviesen el preciado crudo serían poco después las más ambicionadas por todos los países con afán expansionista y colonizador. Un error de cálculo.

II

Los albores del siglo XX

La fiebre por el oro negro no hacía más que aumentar en los comienzos del nuevo siglo. Eran muchos los que invertían todos sus recursos para lanzarse a la aventura de perforar pozos petrolíferos con la esperanza de hacerse ricos rápidamente.

Pattillo Higgins fue uno de aquellos que, a diferencia de la gran mayoría que fracasó, tuvo un enorme éxito. Higgins era un hombre de negocios de Texas afincado en la localidad de Beaumont. En 1892, junto con algunos socios, fundó la Gladys City Oil, Gas and Manufacturing Company y empezó a perforar al sur de Beaumont la Spindletop Hill, poco más que un pequeño promontorio.

Como en la mayoría de los casos, la búsqueda fue un fracaso, y la necesidad de buscar nueva financiación, un asunto imperioso. Encontró a un inversor, Anthony Lucas, que firmó un acuerdo para continuar las perforaciones, aunque nuevamente fracasaron. En 1899 Lucas consiguió nuevos préstamos en Pittsburgh.

Lucas continuó las prospecciones en la misma zona y gracias a su persistencia logró encontrar, a comienzos de 1901, el preciado líquido a una profundidad de doscientos cincuenta metros. Este hallazgo no fue uno más, se convirtió en el pozo con mayor producción de Estados Unidos. El petróleo brotaba de manera espontánea a un ritmo hasta entonces inimaginable, de más de 75.000 barriles diarios. Las crónicas cuentan que durante los diez primeros días brotó de forma descontrolada originando un lago de más de cuarenta hectáreas de extensión, a pesar de los esfuerzos por intentar controlarlo.



Fig. 2.1. Localidad de Beaumont en el estado de Texas.

Texas ya era un estado productor de petróleo desde la década de los sesenta del siglo anterior, pero en cantidades más reducidas: 836.000 barriles anuales en 1900 y 4.393.000 en 1901, hasta dar un gran salto en 1902, con 17 millones de barriles. El panorama se había transformado por completo y la producción no paraba de crecer.

El descubrimiento de petróleo en Texas tuvo como consecuencia la aparición de nuevas compañías. De todas ellas, cabe destacar la Texas Company, que hizo su aparición en 1901-1902 y fue conocida, a partir de 1906, como Texaco.

En el mismo año de 1901, James Guffey, uno de los principales promotores del proyecto de Lucas, gestionó con la familia Mellon la creación de la Gulf Oil, que pasó a ser una seria competidora para Rockefeller. El patriarca de la familia, Thomas Mellon, era juez y empresario. Hijo de emigrantes escoceses e irlandeses, fundó en 1869 el Mellon Bank. Al constituirse la Gulf Oil, se convirtió en el mayor inversor y accionista de la compañía, que en 1984 fue vendida a la Chevron, aunque aún hoy conserva su nombre original.

En junio de ese año la Shell y la empresa participada mayoritariamente por Mellon firmaron un acuerdo por el que la primera compraría el 50 % de la producción de la segunda durante un periodo de veintiún años y con un mínimo de 100.000 toneladas por año. Al mismo tiempo, la Standard Oil comenzó a pensar en la posibilidad de hacerse con la Shell en vez de competir con ella, lo cual no consiguió. Las conversaciones entre la Standard Oil, la Shell y la Royal Dutch no llegaron a ningún término y se dieron por finalizadas en 1902.

En el verano de 1901, Robert Galbreath, hombre de negocios, había comenzado prospecciones en el estado de Oklahoma, en la zona que hoy en día se conoce como Glenn Pool Field, a unos veinte

kilómetros de Tulsa. Debido a problemas legales sobre derechos de tierras con los indios americanos,[1]Galbreath retrasó su proyecto hasta 1905. En noviembre de ese año encontró petróleo, aunque no en grandes proporciones, a unos 450 metros de profundidad. Lo que comenzó siendo un pequeño hallazgo pronto se convirtió en un gigantesco negocio.

Un año después ya eran cerca de cien los pozos en explotación en la región, lo que produjo problemas de sobreproducción y llevó a algunos productores a la ruina. En 1907 los pozos de Glenn Pool produjeron más de 40 millones de barriles, lo que situó a Oklahoma como el mayor productor de Estados Unidos, puesto que mantuvo durante más de veinte años. Por esos mismos días, la Oklahoma Natural Gas Company estableció un servicio con gasoducto para proporcionar gas desde los campos de Glenn Pool a la capital del estado.

Otras compañías estaban construyendo oleoductos para transportar el petróleo desde esos mismos campos a las refinerías. Como en el caso de Texas, los campos de Oklahoma incorporaron al mundo del petróleo nuevas empresas: Harry Ford Sinclair fundó la Sinclair Oil and Refining Company, y J. Paul Getty, la Getty Oil Company.

Europa

En 1907, y después de un tiempo de colaboración mediante acuerdos menores, la compañía británica Shell Transport and Trading y la neerlandesa Royal Dutch Petroleum decidieron aunar sus operaciones y crear una compañía que pudiese rivalizar en mejores condiciones con la Standard Oil. Crearon la Royal Dutch Shell Group. Su fusión fue un gran avance en el mundo del petróleo en Europa. Por primera vez, una única compañía se encargaba del negocio completo, desde la extracción hasta el transporte, refinado y exportación, incluyendo el *marketing* y la comercialización. Su acuerdo establecía que el 60 % de los beneficios serían para el grupo neerlandés y el 40 % para el británico. Todo ello, gracias al holandés Henri Deterding, cerebro de las negociaciones.

El mercado iba derivando al refinamiento de combustible para

motores de combustión interna y lubricantes. Los campos de Sumatra (Fig. 2.2) de la Royal Dutch eran particularmente productivos y consiguieron situarse en una posición prominente.

Henri Deterding buscó siempre acuerdos y alianzas para crear una gran empresa. Ya en 1903 había creado la empresa de *marketing* The Asiatic Petroleum Company, cuya propiedad era compartida por la Royal Dutch, la Shell y la rama francesa de la familia Rothschild. Una vez materializada esta alianza estratégica, la Royal Dutch Shell inició una expansión por el mundo que la llevó desde Rusia hasta Venezuela, pasando por Rumanía y México, entre otros países. Consiguió crecer más de dos veces y media en el periodo 1907-1914.

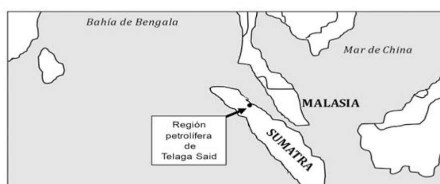


Fig. 2.2. Los campos de la Royal Dutch en Sumatra.

A partir de 1914 la Primera Guerra Mundial le proporcionó éxitos y fracasos. Si bien la compañía creció, sus pozos en Rumanía (Fig. 2.3) fueron destruidos, y los de Rusia, expropiados después de la revolución.



Fig. 2.3. Pozos de la Royal Dutch Shell en Rumanía.

La intervención de los Estados. La propulsión naval, el gran cambio: del carbón al petróleo.

Dejemos por un momento la carrera por crear compañías petrolíferas y las interminables batallas y acuerdos que entre ellas se seguían produciendo en los albores de siglo XX. Estas circunstancias se han prolongado en gran medida hasta nuestros días.

Aunque el empleo de combustibles derivados del petróleo era fundamental para los motores de combustión interna, a principios del siglo XX, estos aún no habían hecho su aparición en la propulsión de buques, que continuaban empleando carbón. Pero el nuevo siglo supuso un cambio radical en la actitud de los Gobiernos sobre el petróleo. Se podría considerar que, durante el siglo XIX, el negocio del petróleo fue un asunto de empresas privadas, donde hombres de negocios buscaban su enriquecimiento, lícito o ilícito, a la mayor velocidad posible.

Sin embargo, el nuevo siglo despertó de su inicial letargo a los Gobiernos, que empezaron a ver la importancia que tenía el control de tales recursos. La disponibilidad y control del petróleo pasó a ser, no solo un negocio, sino un asunto de estrategia, geopolítica y de seguridad nacional de tal importancia que fue uno de los motores del convulso comienzo del siglo XX, que desembocó en la Primera Guerra Mundial.

La transición de la propulsión marítima de carbón a combustibles derivados del petróleo se llevó a cabo porque podía solucionar muchos de los graves problemas que originaba el empleo del carbón.

El carbón ocupaba un gran espacio para su almacenamiento y, en caso de no disponer de él, era necesario volver a carbonear cada poco tiempo. Esto, a su vez, obligaba a disponer de estaciones para carbonear, no muy alejadas unas de otras. Su almacenamiento era peligroso, sucio y necesitaba de una ingente cantidad de personal para recargarlo a bordo, así como para su manipulación durante las navegaciones.[2]Todo el proceso, desde el mantenimiento y abastecimiento de las estaciones al carboneo en los buques, su uso a bordo y el manejo de los desechos, era una tarea lenta y tediosa pues se tenía que hacer a mano. Por último, y por no mencionar otros inconvenientes, producía gran cantidad de residuos que eran en muchas ocasiones causa de averías. En algunas unidades de la Marina

estadounidense (USN) la dotación de calderas, formada por fogoneros y carboneros, superaba las doscientas personas, mientras que ese mismo tipo de unidades, con propulsión a fueloil, pasaron a necesitar solo veinticuatro hombres.

En los buques de guerra el carbón acarreaba complicaciones adicionales: en puerto, la dotación prácticamente dedicaba su tiempo a carbonear, no pudiendo realizar casi ninguna otra labor de adiestramiento o mantenimiento. Al tener que disponer de espacios para munición y armamento, la disposición de espacio para carbón siempre era escasa, lo que los obligaba a carbonear con mayor frecuencia que a buques mercantes.

Aparte de todas estas consideraciones, había otra fundamental: la velocidad que los barcos podían alcanzar era muy superior con petróleo que con carbón. Esta fue, según algunos autores, una de las razones fundamentales que condujo a los británicos al cambio años después, junto a otra importante motivación: la dificultad de mantener estaciones para carbonear por todo el mundo.

El cambio llevó su tiempo. Se puede decir que entre 1910 y 1920 casi todas las flotas de guerra importantes fueron transformando su propulsión de carbón a fueloil de manera escalonada. Este proceso no estuvo exento de grandes temores por parte de algunos implicados. El Reino Unido, quizá, era el más preocupado de todos, ya que no suponía ni el 3 % de la producción mundial de petróleo a principios del siglo XX.

Aunque la tecnología para el cambio ya era bien conocida en 1914, solo Estados Unidos, seguido del Reino Unido, se movieron con rapidez en esta dirección.

Estados Unidos

El primer destructor a fueloil de la USN entró en servicio en 1910, aunque los primeros intentos de cambio se remontan al siglo XIX. De hecho, el Congreso de Estados Unidos aprobó en 1866 una partida de cinco mil dólares para llevar a cabo un estudio sobre la viabilidad de cambiar la propulsión de sus buques de carbón a fueloil. El estudio recomendó no hacerlo por las escasas ventajas que podía aportar.

La guerra entre España y Estados Unidos de 1898 aportó a estos últimos interesantes lecciones sobre el empleo del carbón. Los grandes

navíos estadounidenses podían llegar a consumir más de diez toneladas de carbón por hora y producían tremendas columnas de humo que les hacían fácilmente detectables a grandes distancias. Después de la guerra, no había dudas de que la transición del carbón al fueloil en sus buques de guerra era cien por cien necesaria. La cuestión que afrontaban era cómo hacer llegar el petróleo a la costa y, en concreto, a las bases navales.

En 1910 la transición de carbón a petróleo estaba muy avanzada. La Ley Pickett autorizaba al presidente a reservar grandes extensiones de terreno en California y Wyoming para su explotación petrolífera como fuente de suministro para la Marina. Estas dos áreas fueron aumentando con el paso de los años. La tercera fue establecida en 1923 en Alaska.

En 1912 comenzó la construcción de los dos primeros acorazados con propulsión de fueloil: el USS Nevada y el USS Oklahoma, que entraron en servicio en 1916. Ambos estaban atracados en Pearl Harbor durante el ataque japonés. El primero fue el único acorazado que consiguió hacerse al mar, pero alcanzado por un torpedo y seis bombas, se vio forzado a embarrancar en la costa; después fue recuperado y reparado, y volvió a combatir en la Segunda Guerra Mundial. El USS Oklahoma sufrió peor suerte: fue hundido en el muelle durante el ataque.

La simplificación del repostaje de carbón a fueloil fue tal que, durante la Primera Guerra Mundial, un único buque de reaprovisionamiento pudo suministrar combustible a 34 destructores en mitad del Atlántico. En 1914 entró en servicio el último acorazado en la USN con propulsión a carbón, el USS Texas, que en 1925 fue reconvertido a propulsión por fueloil.

Rusia

Este país disponía de petróleo y no vio la necesidad de la transformación de la propulsión de carbón a petróleo. La Marina rusa estaba en horas muy bajas; había sido considerada una gran potencia naval hasta el desastre de la batalla de Tsushima, también conocida como batalla del mar de Japón, en la guerra ruso-japonesa en 1904.[3]De once acorazados, ocho cruceros, nueve destructores y algunas unidades menores, veintidós fueron hundidos y el resto de la

flota capturada. Japón, con barcos también propulsados por carbón, solo perdió tres unidades de una flota compuesta por 4 acorazados, 27 cruceros, 21 destructores, 37 torpederos y unidades menores.

El Reino Unido

Al inicio, la Marina británica también se negó al cambio. La principal razón era la gran disponibilidad de buen carbón e infraestructuras necesarias para su empleo por todo el Imperio, frente a la carencia casi absoluta de petróleo y sus infraestructuras. Entre 1900 y 1910 eran cada vez más las voces discordantes, a pesar de conocer los riesgos del cambio.

No había petróleo en el Reino Unido. Se sabía de su existencia en Oriente Próximo, pero se consideraba muy lejano para el suministro y un lugar donde los británicos no tenían un control completo. Todavía en 1912 el cambio se consideraba un riesgo inaceptable.

Reflexionando sobre la Royal Navy (RN), se debe considerar la importancia que tenía en el Reino Unido y en el mundo a principios del siglo XX, cuando según ellos *Britain rules the waves.*[4]El Reino Unido siempre ha considerado que la defensa del Imperio está en manos de la RN y no de su Ejército, máxime en los tiempos de los que estamos hablando. Con respecto a su papel en el mundo, era la mayor Marina existente. En 1889, el Reino Unido estableció que su flota tenía que ser mayor que la suma de las dos siguientes más grandes en el mundo, las de Rusia y Francia. Pero a finales del siglo XIX y principios del XX, Alemania decidió contar con una Marina potente que pudiese competir con la británica.

Tras las guerras napoleónicas de comienzos del siglo XIX, casi todos los países europeos implicados estaban de una u otra manera en deuda con el Reino Unido, y este se lo cobró con creces. Desde el Congreso de Viena (1814-1815), el Imperio británico dominaba los mares y el comercio marítimo, vital para cualquier imperio.

Los productos elaborados en Europa y gran parte del mundo para la exportación estaban obligados a respetar los términos de intercambio que se establecían en Londres por la aseguradora para navieras Lloyd's y por los bancos ingleses. Mientras la RN proporcionaba seguridad a las navieras del Reino Unido sin coste, de forma que no necesitaban seguro, cualquier otra estaba obligada a

asegurar sus barcos contra la piratería, catástrofes o actos de guerra en esa compañía británica.

En 1882 el entonces capitán de navío Jack Fisher dijo que se debía transformar la flota de carbón a petróleo por sus innumerables ventajas. En 1904 el primer lord del Almirantazgo británico, lord Selborne, indicó: «La sustitución del carbón por el petróleo es imposible, porque el petróleo no existe en el mundo en cantidades suficientes. Debe ser considerado solo como un complemento valioso». Ese mismo año Selborne fue sustituido en el cargo por el entonces ya almirante Jack Fisher, que nada más llegar se puso manos a la obra.

La Burmah Oil Company fue la primera suministradora de combustible para la RN, ya en 1904, cuando comenzó a transformar la propulsión en sus unidades menores. Fisher formó un comité con la misión de estudiar cómo la Marina británica podía asegurarse el suministro de combustible.

Era un asunto de estrategia nacional que contaba con la oposición de la poderosa industria del carbón. En 1906, con la llegada de un nuevo Gobierno que abogaba más por el control de armas, el comité fue disuelto sin que la cuestión planteada hubiese sido resuelta. En 1910, el almirante Fisher abandonó el cargo sin que la solución al problema de cómo asegurar el suministro hubiese avanzado. Fue su relevo, Winston Churchill, quien adoptó la postura de Fisher respecto al petróleo. Los británicos ya andaban desde hacía tiempo buscando recursos por todo su Imperio y fuera de él, incluidas Persia y Mesopotamia. El conflicto de intereses entre británicos y alemanes en la zona estaba servido.

Según los historiadores, lord Fisher trabajó siempre codo con codo con los dirigentes de las más importantes compañías petrolíferas, sin aceptar jamás sus ofertas de ocupar un puesto en sus consejos de dirección. Sobre Winston Churchill, los historiadores no son del mismo parecer: aseguran que aceptó sustanciosas cantidades de dinero para lubricar los procesos, a pesar de ello vivió siempre muy endeudado. En 1912 ya estaba clara la postura alemana de construir una gran flota para disputar al Reino Unido el control marítimo. El primer ministro Asquith pidió a Fisher que se reincorporara para dirigir la British Royal Commission on Oil and Engines. Dos meses después, y tras la recomendación de Fisher, se comenzó la construcción del primer acorazado propulsado por fueloil en el Reino Unido: el HMS Queen

Elizabeth.

Alemania

La Marina imperial alemana fue creada por el káiser Guillermo I en 1871, con la idea de proporcionar una defensa costera. No fue hasta 1888, bajo el mandato del káiser Guillermo II y con el liderazgo del almirante Alfred von Tirpitz, que inició un crecimiento que la posicionó como la segunda Marina del mundo.

Tras apartar a Bismarck de la cancillería en 1890, Guillermo II se lanzó al impulso mundial de Alemania. Esto tuvo dos consecuencias: el alejamiento de Rusia y el creciente enfrentamiento con Gran Bretaña, provocado por la competencia económica y los planes de construcción naval germanos.

> El Imperio alemán se ha convertido en un imperio mundial. Por todas partes, en las regiones más remotas del globo, viven millones de compatriotas nuestros. Los productos alemanes, la ciencia alemana, el espíritu de empresa alemán atraviesan los océanos. Las riquezas que Alemania transporta a través de los mares se cifran en miles de millones. A vosotros os incumbe, señores, el deber de ayudarme a sujetar sólidamente esta gran Alemania a nuestra patria.
>
> Discurso de Guillermo II. 1896

La *Weltpolitik* de Guillermo II provocó la formación de alianzas para hacer frente a la creciente amenaza germana: alianza franco-rusa de 1893, la Entente Cordiale franco-británica de 1904 y el acuerdo anglo-ruso de 1907, que terminaron por configurar la Triple Entente.

Estrategias e inicio de las fricciones germano-británicas

La evolución en la propulsión naval, junto al aumento del número de vehículos con motor de propulsión interna, hizo que cada nación desarrollara la estrategia que consideró más conveniente para asegurarse la disponibilidad de petróleo en cualquier circunstancia.

Alemania superó al Reino Unido en la producción de acero, en productos químicos, eléctricos y en la producción de maquinaria pesada. A finales del siglo XIX, un grupo de industriales y banqueros alemanes se percató de la necesidad de obtener materias primas, sobre

todo en las colonias, y de exportar sus producciones. Este movimiento fue liderado por el Deutsche Bank,[5]en manos de Georg von Siemens, miembro de su junta directiva desde 1870 a 1890. Uno de los principales objetivos del nuevo banco era disputar la hegemonía que ejercían los bancos británicos con respecto al comercio exterior alemán, circunstancia que no convenía al ansia imperialista de la recién unificada Alemania. Con este espíritu, ya desde su creación abrió oficinas en Yokohama, Shanghái, Bremen, Hamburgo y Londres. Este hecho constituía otra piedrecita en el zapato británico. Alemania era consciente de que tanto África como Asia eran en gran parte controladas y reclamadas por imperios que habían llegado antes, sobre todo el británico. Necesitaba encontrar un espacio donde expandir su esfera de poder e influencia de manera pacífica, mediante relaciones comerciales y acuerdos económicos. Esta posibilidad la hallaron en el Imperio otomano, que estaba muy endeudado y en claro declive; era un auténtico gigante con pies de barro al que apodaban el Enfermo de Europa.

El Reino Unido veía en el avance alemán una amenaza al equilibrio de poder en el continente. Por esta razón, inició una serie de acuerdos, unos públicos y otros secretos, tanto con Rusia como con Francia, hasta la fecha considerados rivales pero no enemigos, a fin de ahogar a Alemania. Este fue uno más de los embriones de la discordia que desembocó en la Primera Guerra Mundial.

En contrapartida al avance alemán, la situación del Reino Unido, tras la gran depresión sufrida en 1878, distaba mucho de ser satisfactoria. Entre los años ochenta del siglo XIX y el comienzo de la Gran Guerra, el valor de sus importaciones creció más del 80 %; no así sus exportaciones. Al principio de este periodo era el mayor productor de carbón del mundo, con cerca del 60 % del total mundial, pero esta cifra había caído al 25 %. Pasó de producir casi la mitad del hierro en el mundo a poco más del 10 %. En cuanto al cobre, materia prima fundamental para la incipiente electrificación, pasó de un 30 % del consumo mundial a un 13 %.

El Reino Unido atravesó una profunda depresión económica desde 1878 hasta casi el final del siglo XIX. Lo que menos necesitaba en esos momentos eran nuevos competidores. Por su parte, Alemania no estaba de brazos cruzados. Además del fomento de su construcción naval, la producción de acero, el impulso de la industria química y la

eléctrica, o el aumento vertiginoso de la producción de carbón, dio un impulso fundamental a las comunicaciones por ferrocarril. Si en 1890 Alemania producía 88 millones de toneladas de carbón, el Reino Unido alcanzaba las 182. En 1910 Alemania había alcanzado 219 millones de toneladas, y el Reino Unido, 264. El carbón alemán era un gran competidor para el británico. No se puede olvidar que en 1910, a efectos industriales y de transporte, el carbón seguía siendo la materia prima fundamental. La producción de acero alemán se multiplicó por diez entre 1880 y 1900. Ya en 1894 Georg Leo Graf von Caprivi de Caprara de Montecuccoli, sucesor de Otto von Bismarck como canciller, había manifestado en el Reichstag:

> Asia Menor es importante para nosotros como mercado para la industria alemana, un lugar para la inversión del capital alemán y una fuente que puede proporcionar una considerable expansión de bienes esenciales como el grano y el algodón, que actualmente compramos en los países en los que podemos, pero de los que tarde o temprano estaremos interesados en hacernos independientes.

Estas declaraciones fueron muy bien vistas en Alemania por parte de los industriales, en particular los del acero, banqueros del Deutsche Bank y militares, empezando por el jefe de Estado Mayor, el general Helmuth von Moltke.

El káiser Guillermo II visitó Estambul en dos ocasiones. Entre los años 1889 y 1898 envió a militares alemanes y funcionarios para modernizar las fuerzas armadas y la administración del Imperio. Al final, en 1899 el Gobierno alemán obtuvo del sultán del Imperio otomano la autorización para construir la línea férrea Berlín-Bagdad (Fig. 2.4).

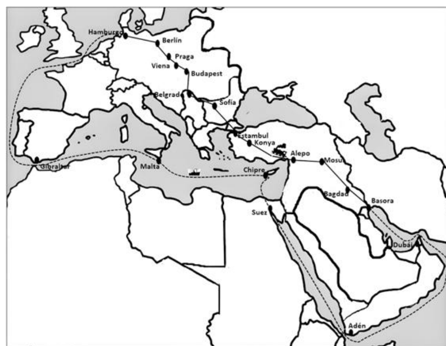


Fig. 2.4. Línea férrea Berlín-Bagdad.

El ferrocarril era un medio de transporte vital tanto para mercancías como para pasajeros en este cambio de siglo. Y gran parte del petróleo se transportaba en tren. La nueva línea férrea proyectada por los alemanes era interpretada por los británicos como una gran amenaza a sus intereses.

En primer lugar conectaba, por el norte, Bagdad con el puerto de Hamburgo y, por el sur, alcanzaba el puerto de Basora. Esta ruta competía con la marítima británica entre Basora y Hamburgo, resultando un viaje mucho más corto y seguro. Basora, puerto por entonces de Kuwait, pertenecía al Imperio otomano, aunque Kuwait llevaba mucho tiempo disfrutando de una autonomía casi plena y tenía acuerdos comerciales con el Imperio británico, al que concedía grandes ventajas.

En segundo lugar, caso de llegar los alemanes a Basora, los británicos veían amenazados sus intereses en el golfo Pérsico, que durante años iba a intentar mantener como un Mare Nostrum. En él no querían ninguna presencia militar que amenazase sus intereses estratégicos.

Pero el negocio para Alemania no finalizaba ahí. Los negociadores alemanes obtuvieron la concesión de las explotaciones de los recursos minerales comprendidos en una franja de veinte kilómetros a cada lado de la nueva vía férrea.

En 1904, tras una nueva visita del káiser a Constantinopla, se incorporó una nueva explotación petrolífera, también de veinte kilómetros a cada lado de la línea entre Bagdad y Mosul. Alemania pretendía asegurarse el suministro de petróleo en la incipiente nueva era del transporte. Este acuerdo era un éxito político sin precedentes, máxime ante competidores como el Reino Unido y Francia.

El Imperio otomano

Alemania había puesto el ojo en el Imperio otomano, pero este venía degradándose desde principios del siglo XIX con los movimientos independentistas de Serbia, Grecia, Moldavia y Transilvania. Su situación se agravó, ya de manera irreversible, tras la derrota turca ante los rusos en la guerra de 1877-1878. Tras la firma del Tratado de San Stefano, continuó su desmembramiento.

Se produjo la cesión bajo la figura de arrendamiento de Chipre al Reino Unido, además de la imposición en 1881 del protectorado francés en Túnez. Todo ello produjo una rebelión nacionalista en Egipto; en 1882, el Reino Unido se vio obligado a enviar fuerzas para sofocarla y, aprovechando la situación, instalarse en Egipto y Sudán de manera permanente.

El estado de la economía había llegado a tal extremo que el sultán se había visto obligado, por sus acreedores británicos y franceses, a poner las finanzas del Imperio bajo el control y dirección de una agencia controlada por banqueros de ambos países. La Administración de Deuda Pública Otomana recolectaba el pago de los ingresos al país, una especie de Ministerio de Hacienda en manos de extranjeros que se convirtió en una intermediaria entre pagadores, otomanos y receptores finales; es decir, entre acreedores franceses y británicos. Ante esta desesperada situación, es fácil entender que el sultán viese con muy buenos ojos las negociaciones con Alemania.

La línea férrea de Berlín a Bagdad

Ya en 1888 se había abierto, a través de los Balcanes, la línea Belgrado-Constantinopla, por lo que la capital del Imperio otomano quedaba enlazada con las principales capitales europeas: París, Berlín y Viena.

El proyecto de ampliación de la línea por Mesopotamia hasta Bagdad (Fig. 2.4) salió a concurso en 1898. Al año siguiente se concedió el permiso para la construcción del tramo de línea de Konya a Bagdad y su prolongación al golfo Pérsico. El resto de la línea, Konya-Estambul y de ahí a Berlín, ya existía.

Los Imperios otomano y persa y sus potenciales petrolíferos

El Imperio otomano

En la Mesopotamia otomana no estaba todo dicho respecto al petróleo. Es cierto que los alemanes obtuvieron un gran logro en la vía férrea y los recursos alrededor de ella, pero era una región muy extensa. A

finales del siglo XIX los otomanos ya estaban interesados en saber cuál era su potencial en cuanto al crudo, por lo que en 1891 encargaron un estudio a uno de los más prestigiosos ingenieros del ramo: Calouste Gulbenkian. Educado en Londres, obtuvo la nacionalidad británica en 1902. Hoy es considerado por muchos el padre de la industria petrolífera de Irak. A su muerte en 1955, era probablemente el hombre más rico del mundo gracias, entre otras cosas, a sus brillantes dotes de negociador.

El informe que emitió Gulbenkian causó gran interés tanto al Ministerio de Minas como al sultán, hasta el punto de que grandes extensiones de terreno de Mesopotamia pasaron a ser propiedad del Ministère de Liste Civile, que gestionaba las propiedades privadas del sultán. De esta manera, la concesión a Alemania fue realizada por el ministerio sobre propiedades del sultán, no del Imperio otomano. Los términos estipulaban los casos de incumplimiento de los trabajos acordados en los plazos establecidos, en los que la concesión revertiría al ministerio sin reembolso de ningún tipo.

Los británicos, por su parte, también estaban intentando obtener concesiones petrolíferas tanto del Imperio otomano como del persa. El peso de las negociaciones con ambos estaba en manos privadas; en concreto, fue el millonario empresario de Londres William K. D'Arcy quien se encargó de ellas, aunque siempre bajo la atenta mirada y dirección de su Gobierno. En 1901 D'Arcy obtuvo una concesión petrolífera del sah de Persia por un periodo de sesenta años, en una vasta extensión de terreno de medio millón de millas cuadradas, una quinta parte del Imperio persa (actual Irán). En paralelo, mantenía negociaciones con el Ministère de Liste Civile otomano, pero lo único que obtuvo, tras casi tres años de negociaciones de 1901 a 1903, fue una carta del gran visir otomano, principal asesor del sultán. En ella aseguraba que el sultán confirmaría un acuerdo de explotación petrolífera en Mesopotamia.

En 1904 D'Arcy comprobó que los alemanes habían obtenido una concesión de los otomanos y que él, a pesar de la carta del visir, no tenía nada, pero decidió continuar negociando. Fruto de su insistencia, que fue dirigida desde el Gobierno británico a través de su servicio secreto, el sultán comunicó a los alemanes que su concesión quedaba cancelada. El motivo alegado fue el incumplimiento del contrato. Los alemanes presentaron una reclamación y continuaron actuando como

si la concesión nunca hubiese sido revocada.

Así se abrió un periodo, entre 1904 y 1912, en el que tanto británicos como alemanes intentaron obtener una clara confirmación de sus derechos de explotación en Mesopotamia. Esto solo produjo que ninguno de ellos obtuviese nada; la única satisfacción de cada uno fue bloquear las aspiraciones del contrario.

El Imperio persa

¿Qué sucedía mientras tanto en Persia? Tras la concesión obtenida por el británico D'Arcy, este contrató a personal experto para comenzar las prospecciones. Pero los resultados no fueron nada buenos, por lo que la economía de D'Arcy comenzó a resentirse y, a punto de la bancarrota, se vio obligado a vender gran parte de su compañía en 1905.

Si bien es cierto que estuvo en negociaciones con la rama francesa de la familia Rothschild, finalmente fue persuadido por los servicios secretos británicos de asociarse con una compañía británica. La compradora, y nueva dueña, no fue otra que la Burmah Oil Company.

Se puede considerar que 1905 fue el punto de inflexión donde el Gobierno británico y sus servicios secretos se dieron cuenta de la importancia estratégica que tendría Oriente Próximo en el petróleo, al tiempo que eran conscientes de que su presencia en Persia y en el golfo Pérsico era escasa.

Hasta entonces, los británicos mantenían una presencia naval en el golfo Pérsico para disuadir a cualquier otra potencia que quisiera amenazar sus intereses en unas aguas que consideraban estratégicas para la defensa de su colonia, la India. Pero ahora sus necesidades de fuerza en el golfo Pérsico eran mucho mayores porque ya no se trataba únicamente de la India.

En 1908, ante los continuos fracasos en la búsqueda de petróleo, D'Arcy y la Burmah Oil Company decidieron despedir al personal y recuperar todo el material que fuese reutilizable. Pero el encargado de llevarlo a cabo decidió retrasar el proceso de desmontaje y en mayo de 1908 encontró el tan deseado y buscado oro negro. Fue tal el éxito del hallazgo que pocos meses después, en abril de 1909, la Burmah Oil Company creó una nueva filial, la Anglo-Persian Oil Company

(APOC), que llevó a cabo una emisión de acciones. Más tarde cambió el nombre a Anglo-Irarian Oil Company, para acabar siendo la muy conocida British Petroleum (BP).

La imparable decadencia del Imperio otomano y los intentos de acuerdos germano-británicos en la región

D'Arcy continuó su campaña de reclamaciones sobre sus derechos de explotación en Mesopotamia y, según cuentan las crónicas, a punto estuvieron de tener éxito. Lamentablemente para él, en la primavera de 1909 se produjo una revolución que causó el derrocamiento del sultán, un paso más en el lento pero inexorable derrumbamiento del Imperio otomano. El nuevo Gobierno de los Jóvenes Turcos no pudo mejorar la situación y continuó coqueteando tanto con británicos como con alemanes.

En 1910, cuando el nuevo Gobierno parecía más probritánico, una de las medidas adoptadas para mejorar la economía del país, que continuaba con problemas graves, fue una nueva institución: el Banco Nacional de Turquía, creado, en realidad, para apoyar a las empresas británicas en Turquía; de hecho, su capital fue británico. Pronto sus directivos y los Gobiernos implicados se dieron cuenta de que el Banco Nacional de Turquía entraba en competencia con el ya existente Banco Imperial Otomano, con capital y grandes intereses franceses. De tal modo que se intentó que convivieran de la mejor manera posible. Calouste Gulbenkian, el mismo al que se había encargado el estudio de las posibilidades petrolíferas de Mesopotamia, fue nombrado director del nuevo banco y miembro de su comité ejecutivo. Gulbenkian consideraba que la disputa entre británicos y alemanes no podía tener un único ganador, por lo que era necesario alcanzar una solución de compromiso en la que ambos sacaran algo de beneficio. De otro modo, sería imposible explotar los recursos petrolíferos de Mesopotamia. Con esta filosofía, impulsó un acuerdo entre el Banco Nacional de Turquía y el Deutsche Bank para la creación de una sociedad limitada británica para la explotación del petróleo. Esta nueva sociedad fue constituida en 1911 bajo el nombre de Concesión Limitada para África y Oriente, con un 25 % de participación del Deutsche Bank, un 50 % del Banco Nacional de Turquía (en manos británicas) y un 25 % de la Anglo-Saxon Petroleum Company

(subsidiaria de la Royal Dutch-Shell). Del porcentaje del Banco Nacional de Turquía, un 15 % pertenecía a Gulbenkian; es decir, el 7,5 % del total de la nueva sociedad.

En 1912 pasó a llamarse Turkish Petroleum Company (TPC). Sus miembros acordaron que las partes no podían competir entre sí para obtener concesiones petrolíferas de manera independiente a espaldas de la propia compañía. El único que en principio pareció ser el gran perdedor de este gran acuerdo fue D'Arcy, que, si bien estuvo batallando para obtener concesiones petrolíferas en Mesopotamia, se quedó fuera de juego en esta lucha. Tuvo que conformarse con lo que sacaría de Persia.

Los irrefrenables deseos británicos en los Imperios otomano y persa

Ya en 1911 los británicos habían comenzado a negociar con el Imperio otomano un acuerdo que les permitiese una expansión y el control del golfo Pérsico. Para ello pusieron en su punto de mira a Kuwait, Catar y Baréin (Fig. 2.5). El ventajoso trato para los británicos se alcanzó en el verano de 1913, pero no llegó a ratificarse debido al comienzo de la Gran Guerra. ¿Qué pretendía este acuerdo? En primer lugar, dotar a Kuwait de una autonomía tal que se podía considerar un país independiente; de este modo, el ferrocarril alemán de Bagdad nunca podría llegar al golfo Pérsico, al menos por Kuwait. En cuanto a Baréin, no supuso ningún problema, puesto que el Imperio otomano no tenía el más mínimo control y era una titularidad simbólica. Con Catar era muy distinto, ya que el Imperio otomano siempre había ejercido una soberanía efectiva de dicha región, pero la adecuada presión y persuasión británica dieron finalmente sus frutos.

Los británicos querían el control absoluto sin ninguna interferencia extranjera del golfo Pérsico. La actual Omán, y por ende el estrecho de Ormuz, ya estaban bajo su dominio tras la firma de un acuerdo de amistad y comercio en 1908. La forma definitiva de ejercer el control fue con una presencia naval permanente.

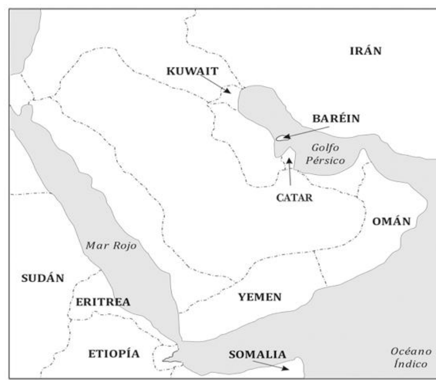


Fig. 2.5. Negociación con el Imperio otomano para la expansión y control del golfo Pérsico.

En cuanto al Imperio persa, también en franca decadencia, se encontraba amenazado principalmente por los rusos y británicos. Ya a finales del siglo XVIII, Rusia le había arrebatado Georgia, Azerbaiyán y Armenia. La situación interior, a finales del siglo XIX, no era nada halagüeña. En 1891 hubo protestas de la población por las concesiones comerciales que el sah había otorgado a los británicos; en concreto, en ese momento, por el tabaco. La realidad era que la dinastía reinante de los Qayar había firmado tantos acuerdos comerciales con británicos, rusos y franceses que no quedaba casi ningún recurso nacional explotable que no estuviese en manos extranjeras. Ante esta situación, comenzó a aparecer un movimiento disconforme formado, en su mayoría, por estudiantes y clérigos, apoyados por una importante prensa ilegal.

En 1905 comenzó un periodo de cuatro años llamado Revolución Constitucional. La chispa que la encendió fue la detención de unos estudiantes que protestaban por la burla de unos trabajadores de aduanas belgas que se habían fotografiado disfrazados de clérigos en actitud irreverente. Después de muchas protestas, encarcelamientos y rebeliones, la Constitución fue promulgada, el sah depuesto y exiliado en Rusia. Estos hechos dividieron a la sociedad persa en dos bandos: por un lado, monárquicos, militares y conservadores, y por otro, estudiantes, clérigos disidentes, comerciantes y la población en general descontenta con el sistema.

¿Cuál fue la consecuencia inicial de tal desorden político y social en Persia a principios del siglo XX? En 1907 Rusia y Gran Bretaña, ante la caótica situación política del país y con idea de preservar sus

propios intereses, decidieron que era mejor llegar a un acuerdo entre ellos que mantener sus rivalidades, acuerdo que incluía a Persia, Afganistán y el Tíbet. De esta manera, se repartieron Persia en dos zonas de influencia: los rusos en el norte del país y los británicos en el sur, dejando la zona central libre. Así daban por zanjado un conflicto de intereses que los enfrentaba desde finales del siglo XIX.

Los desencuentros entre imperios, o entre estos y las naciones, o entre naciones entre sí, fueron forjando, después de muchas idas y venidas, un importante número de pactos. La situación final quedó dirimida por una serie de acuerdos que definieron, a grandes rasgos, los dos grandes bandos de la Primera Guerra Mundial. Por un lado, la alianza franco-rusa de 1892, la franco-británica de 1904 y la ruso-británica de 1907 configuraron la Triple Entente. Enfrente se encontraba la otra gran coalición, la Triple Alianza, iniciada por un acuerdo secreto en 1882 entre el Imperio alemán y el Imperio austrohúngaro, al que se sumó Italia, que se descolgó al comienzo de la Primera Guerra Mundial para ser sustituida por el Imperio otomano.

Evolución de la Anglo-Persian Oil Company y la Turkish Petroleum Company

Volviendo a la APOC, tras el descubrimiento de petróleo, la compañía comenzó una imparable expansión por el sur de Persia. El petróleo había surgido allí donde no había ningún núcleo de población, así que poco a poco fueron apareciendo pequeños campamentos que, con el paso del tiempo, llegaron a ser auténticas ciudades. Si bien la extracción del crudo era el primer paso, el negocio abarcó el proceso completo de extracción, transporte, refinado y venta. En 1910 la APOC pasó de exportar crudo a exportar productos refinados. Para ello necesitó negociar de nuevo con el Gobierno persa, puesto que solo tenía permiso para la extracción de crudo. Se comenzaron a construir refinerías a lo largo del río Arvand (Fig. 2.6), muy cerca de la costa del golfo Pérsico. En la costa se construyeron almacenes y tanta infraestructura como se consideró necesaria. Estas instalaciones acabaron siendo la actual ciudad iraní de Abadán, que fue accesible después de que la APOC construyera ferrocarriles, carreteras, puentes y más de trescientos kilómetros de oleoductos desde los pozos.

En el Imperio otomano, tras la creación de la Turkish Petroleum

Company en 1912, el Gobierno británico controlaba y manipulaba cualquier actuación respecto al petróleo. Esta circunstancia se daba tanto en Mesopotamia como en Persia. Para entonces, los británicos se marcaron un nuevo objetivo: conseguir la fusión de las dos nuevas empresas petrolíferas, la APOC, de capital británico, y la TPC, de capital anglo-alemán-neerlandés. No fue fácil, y no se logró hasta el 19 de marzo de 1914, cuando los Gobiernos británico y alemán llegaron a un entendimiento para unificar sus estrategias. El nuevo conglomerado tenía predominio británico, al ser el reparto del 50 % para la APOC, el 25 % para el Deutsche Bank y el otro 25 % para la Shell. Pero, para cerrar el trato, fue necesario satisfacer los deseos de Gulbenkian, que, si bien ya era propietario de una importante parte del negocio, solicitó y obtuvo el 2,5 % de los beneficios totales que tuviese la compañía de las partes correspondientes a la APOC y a la Shell. A partir de entonces, y para el resto de su vida, se le conoció como el Señor Cinco por Ciento.



Fig. 2.6. Refinerías e instalaciones ubicadas a lo largo del río Arvand.

Se había alcanzado el acuerdo bajo la premisa de que ninguno de los firmantes podría involucrarse en la producción de petróleo en ningún lugar del Imperio otomano si no era a través de la rediseñada TPC. Pero el archiduque Francisco Fernando fue asesinado en Sarajevo el 28 de junio de 1914 y la guerra dio por finalizado cualquier posible acuerdo germano-británico paralizando la TPC.

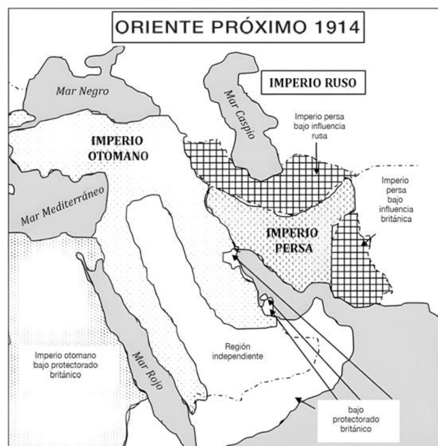


Fig. 2.7. Fusión de la Anglo-Persian Oil Company y la Turkish Petroleum.

Estados Unidos y el final de un imperio: la Standard Oil Trust

¿Qué estaba sucediendo mientras tanto en Estados Unidos? Acusada de prácticas monopolistas, según la Ley Sherman Antitrust, ¿cuál era la situación en que se encontraba la Standard Oil Trust y su pleito? A comienzos del nuevo siglo, la compañía continuó creciendo. El estado de Kansas que, a finales del siglo XIX apenas producía petróleo, pasó a producir cinco millones de barriles en 1904, donde estaba la Standard. La popularidad de Rockefeller parece que corría de manera opuesta a sus negocios. Para algunos autores era considerado en 1907 el hombre más odiado del país.

No fue hasta el 15 de mayo de 1911 que la Corte Suprema declaró que la Standard Oil representaba un monopolio ilegal y que debía ser fraccionada de manera definitiva. Esta sentencia inapelable trajo una auténtica revolución y obligó al trust a desmantelar sus más importantes empresas, distribuir los beneficios entre sus accionistas y no crear un nuevo monopolio. Tras la disolución de las veinte principales empresas, se crearon ocho nuevas que conservaban los mismos nombres que algunas de las disueltas. Estas nuevas compañías aglutinaban a las anteriores. Como se verá, muchas de ellas fueron asociándose entre sí o con otras. Como ejemplo, la Standard Oil New York se asoció con la Vacuum Oil para constituir la Mobil. Por la misma época la Standard Oil New Jersey hacía lo propio con la Anglo-

American Oil, creando la Exxon. La Mobil y Exxon finalmente se asociaron para crear la ExxonMobil a finales del siglo XX.

Por otro lado, la decisión de la Corte Suprema facilitó el desarrollo de otras empresas menores, como fue el caso de la Gulf o la Texaco, que ya no tenían que competir con el gran gigante.

El Imperio zarista. Rusia y Eurasia

Al comienzo del siglo XX, Rusia era el mayor productor de petróleo del mundo (Gráfico 2.1), seguida de Estados Unidos. Esta realidad se invirtió en una década (Gráfico 2.2), debido a la delicada situación política en la Rusia zarista, a lo que había que sumar el descontento de los trabajadores en Bakú, que en 1903 y 1904 llevaron a cabo huelgas en el sector petrolífero; sus protestas alcanzaron su punto álgido durante la fracasada Revolución rusa de 1905.

Como consecuencia, la producción de crudo se desplomó. Esta revuelta fue atajada, y sus líderes, exiliados a Siberia. Entre ellos, un destacado activista georgiano, Iósif Vissariónovich Dzhugashvili, personaje que acabó siendo conocido como Stalin.

La compañía de los hermanos Nobel, Branobel, ya se había transformado en 1879 en una empresa con gran número de accionistas que en 1902 continuaban expandiendo su negocio con la compra de campos petrolíferos en Rumanía. Sus éxitos creaban envidias y enemigos por igual.

En 1912 se creó en Londres el *holding* The Russian General Oil Corporation, en el que participaron veinte de los más importantes bancos y empresarios del petróleo, tanto de Rusia como extranjeros (franceses y británicos). La finalidad de esta sociedad financiera era hacerse con el control de la compañía Branobel. Para ello compraron un gran número de acciones en el mercado de valores de Berlín por valor de seis millones de rublos, pero no fue suficiente para tener el control total. La maniobra no salía como esperaban y, con el tiempo, fue Emanuel Nobel quien se hizo con un gran número de acciones del nuevo *holding*, por lo que cada vez tenía más poder en la región. Con esta jugada, pasó a controlar la Volga-Baku Company y la Anglo-Russian Maximov Oil Company, de Londres. Como se puede observar, los británicos apuntaban en todas las direcciones con el objetivo de

asegurarse el suministro de petróleo, con desigual éxito.

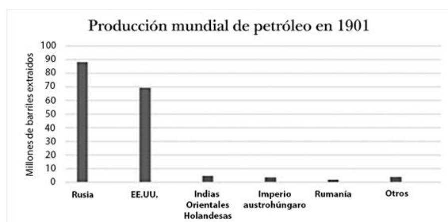


Gráfico 2.1. Principales productores de petróleo en 1901 según los datos de *The Baku Oil and Local Communities: A History*.

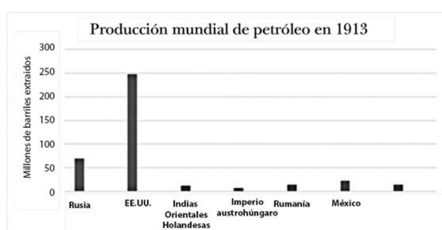


Gráfico 2.2. Principales productores de petróleo en 1913, según los datos de *The Baku Oil and Local Communities: A History*.

Un breve recorrido por el resto del mundo

Aparte de lo hasta ahora mencionado, lo cierto es que había producción de petróleo en muchos otros sitios a lo largo y ancho del mundo.

El Imperio austrohúngaro

Al comienzo del siglo XX, el Imperio austrohúngaro disputaba el tercer puesto de productor de petróleo del mundo a Países Bajos, tras Rusia y Estados Unidos, en las regiones de Galitzia (Cárpatos) y Transilvania. Tras la Primera Guerra Mundial, aparte de desintegrarse el Imperio, todas sus regiones petrolíferas pasaron a otras naciones.

Rumanía

La explotación del petróleo rumano es incluso anterior a la aparición

de dicha nación como tal. No fue hasta la unificación de los principados de Valaquia y Moldavia, en 1859, y su independencia definitiva del Imperio otomano, en 1866, que Rumanía se constituyó como nación independiente. En realidad, el petróleo se llevaba explotando en la región con bastante anterioridad, tan es así que cuenta con tres importantes hitos en el mundo del petróleo.

Tiene el privilegio de ser la primera nación del mundo con un registro oficial de producción de petróleo que data de 1838. El siguiente país en disponer de un registro oficial de producción fue Estados Unidos, y no surgió hasta 1859.

En Rumanía se construyó, en 1856, la primera refinería, que puede ser considerada la más moderna del mundo para los estándares de la época.

Como tercer hito, Bucarest fue la primera ciudad del mundo en contar con alumbrado público de petróleo, en 1857, con la asombrosa cantidad de mil lámparas.

En 1900 fue el primer exportador mundial de gasolina y en 1904 fundó la primera escuela de perforadores de petróleo. Era tal su grado de profesionalidad que los trabajadores rumanos fueron muy cotizados en todo el planeta. Pero a pesar de su lograda independencia del Imperio otomano, y de sus grandes éxitos en el mundo del petróleo, su mayor riqueza fue también su mayor desgracia, puesto que era un país ambicionado por todos los grandes imperios de la época que lo rodeaban, como se mostrará más adelante.

México

Es otra de las naciones que ha tenido, y tiene, una gran importancia en el mundo del petróleo. Como en muchas otras zonas del planeta, la existencia y empleo del petróleo mexicano era bien conocida desde antiguo. Su comercialización de manera industrial no se llevó a cabo hasta 1900, cuando el estadounidense Edward L. Doheny adquirió los derechos de explotación en algunos terrenos tras fundar la Mexican Petroleum Company of California. Previa a esta explotación, ya en 1873 se había instalado en México la Waters-Pierce Oil Company, una filial de la Standard Oil, pero se dedicaba solo al refinado y comercialización de los productos, con crudo procedente de Estados Unidos.

No fue hasta el año 1901 que el Gobierno mexicano promulgó una ley que permitía a particulares y a compañías explotar terrenos de propiedad del Estado. Doheny y su socio, C. A. Canfield, necesitaron cuatro duros años y muchos intentos fallidos hasta encontrar el preciado petróleo el 3 de abril de 1904, lo que constituyó el primer pozo explotable comercialmente en México.

Si hay que destacar a un personaje en la historia del oro negro mexicano durante sus comienzos, este es sin ningún género de duda el empresario y político británico Weetman Pearson. En 1905 ya había invertido considerables cantidades de dinero en infraestructuras, refinerías, oleoductos e instalaciones portuarias, pero todavía no había encontrado petróleo en las cantidades necesarias.

En 1909, las cosas comenzaron a enderezarse. Pearson fundó, con capital británico, la Compañía Mexicana de Petróleo El Águila, S. A. (Mexican Eagle Oil Company), que tomó el control de las tierras, pozos, refinerías y oleoductos de la compañía S. Pearson and Son. De este modo, pasó a ser la responsable de toda la producción y el refinado. En 1912, registró en Londres The Eagle Oil Transport Company como parte de su corporación, dedicada al transporte y distribución de los productos fuera de México. Ese mismo año registró una tercera compañía en Londres, la Anglo-Mexican Petroleum Company. El señor Pearson había creado un auténtico *holding*. Muchos estudiosos consideran que fue gracias a que contó siempre con el beneplácito y ayuda de los políticos mexicanos. En 1914 Pearson controlaba el 60 % del petróleo producido en México.

Venezuela

Este país es otro ejemplo de la invasión extranjera para la explotación de los recursos petrolíferos. En 1908 su presidente otorgó concesiones petrolíferas de manera bastante arbitraria, principalmente a amigos. Estos las renegociaban con empresas extranjeras que tuviesen capacidad de búsqueda y explotación. Una de esas subcontratadas fue la Caribbean Petroleum, perteneciente al grupo Royal Dutch Shell. En abril de 1914 descubrieron el primer campo importante de Venezuela, y esto animó al resto de las compañías extranjeras a invertir en el país.

El inicio de la Primera Guerra Mundial frenó en seco lo que podía haber sido una auténtica invasión de compañías foráneas. De este

modo, el desarrollo de la industria petrolífera venezolana se ralentizó mucho, no siendo de consideración hasta que terminó el conflicto.

Los medios de locomoción

No cabe duda de que una de las principales impulsoras del desarrollo de la industria del petróleo fue la locomoción por tierra, mar y aire. Los automóviles para particulares, a principios del siglo XX, constituían un producto artesanal, dirigido a un público elitista con grandes recursos económicos. Este concepto cambió con la aparición del modelo Ford T en Estados Unidos en 1908, con un precio original de 825 dólares, que no estaba al alcance del gran público. Pero esto cambió al introducir la estandarización y la cadena de montaje. Este hecho no solo abarató el automóvil sino que redujo los costes de mantenimiento, que era otro gran problema de la época.

Ford fue el padre de las hoy tan populares franquicias al establecer una cadena de concesionarios, no solo por Estados Unidos sino por el mundo. El modelo T pasó a costar 290 dólares en 1924 (ese año, un trabajador de la factoría Ford ganaba cinco dólares diarios).

Al poco de comenzar la Gran Guerra, no había grandes dudas de la importancia que tendría el petróleo para el transporte. Pero lo cierto es que, salvo excepciones, no se adoptaron grandes medidas para su obtención con la idea de acaparar la mayor cantidad posible de este nuevo recurso. El carbón seguía siendo el gran impulsor del transporte, pero esta mentalidad fue cambiando.

El comienzo del siglo fue convulso por los acuerdos y desacuerdos, los tratados, secretos o no, firmados entre unos y otros, y el juego de alianzas. Además, el conflicto mundial lo cambió todo. Si a la compleja situación internacional y a los problemas ya existentes entre los principales imperios añadimos la recién aparecida codicia por el petróleo, el cóctel no podía ser más explosivo. Los problemas eran conflictos territoriales, redefinición de fronteras, protectorados, zonas de influencia, accesos al mar y accesos a materias primas tradicionales, entre otros.

Para cerrar este capítulo con algo puramente anecdótico, llama la atención que, en todo este maremágnum de permanente falta de entendimiento, solo en una ocasión todos los imperios se pusieron de

acuerdo de manera unánime y sin fisuras. Esta circunstancia se dio en China en el año 1900, con el conflicto de los bóxers. Ante la degradación de la situación de seguridad de su personal y la posibilidad de pérdida de sus concesiones y negocios en China, británicos, alemanes, franceses, austrohúngaros, japoneses, rusos, italianos y estadounidenses formaron una coalición militar para acabar con semejante osadía. Lo último que esperaban era que China quisiera sacar los pies del plato y hacer reclamaciones por considerar que la estaban expoliando.

Este breve recorrido por los alborres del siglo xx pone de manifiesto que el mundo estaba sufriendo una rápida metamorfosis en cuanto a fuentes de energía. En un inicio fueron muy pocos los que lo entendieron, pero suficientes como para empezar veladas peleas por intentar reconfigurar sus influencias en diferentes regiones. Sin duda, Estados Unidos y el Reino Unido fueron pioneros en su expansión por hacerse con este nuevo recurso estratégico. Rusia, que era un gran actor, pasó a un papel insignificante por avatares políticos. Otros con importantes recursos petrolíferos fueron poco a poco fagocitados por las grandes compañías, con la ayuda más o menos velada de los Gobiernos que las apoyaban.

III
La Primera Guerra Mundial y sus consecuencias inmediatas

EL ESTALLIDO

Como es bien sabido, el 28 de junio de 1914 el archiduque Francisco Fernando, sobrino del emperador y heredero de la corona del Imperio austrohúngaro, junto a su esposa la duquesa Sofía Chotek, embarazada de su cuarto hijo, fueron asesinados durante su visita a Sarajevo, por entonces capital de la provincia de Bosnia. Sus asesinos serbo-bosnios pertenecían a la organización radical Unificación o Muerte, conocida como Mano Negra y dirigida por el coronel Dragutin Dimitrevich, jefe de la inteligencia militar serbia, que pugnaba por la integración de Bosnia-Herzegovina dentro de la Gran Serbia.

Este asesinato fue la chispa que desencadenó la Primera Guerra Mundial, pero no la causa de ella, máxime si tenemos en cuenta que el matrimonio no contaba con la simpatía del emperador. Tras el asesinato, ordenó celebrar un modesto funeral y negó la autorización para que el matrimonio fuese enterrado en la iglesia de los Capuchinos en Viena, reservada para la familia real. Todo por el origen plebeyo de la duquesa.

El matrimonio asesinado no fue muy afortunado. El día de su asesinato era su decimocuarto aniversario de boda y estaba programado que fuesen recibidos en Sarajevo con todos los honores, ya que no era posible en Viena por la animadversión creada. Era la primera vez que ella podía ir junto a su esposo en el mismo vehículo en una visita oficial. Entonces, si no fue el asesinato en Sarajevo, ¿qué motivó el conflicto? En realidad, fueron una serie de circunstancias en las que los pactos, alianzas y acuerdos alcanzados por unos y otros hicieron de factores multiplicadores sin que nadie fuese capaz de frenar a tiempo lo que se venía encima.

Si bien el asesinato en sí no fue la causa mayor, las aspiraciones territoriales serbias sobre su provincia de Bosnia-Herzegovina eran

inadmisibles. De tal manera que el emperador consideró necesario reaccionar con rapidez y contundencia para frenar cualquier aspiración territorial por parte de Serbia. Y así, un asesinato que en principio Viena pidió que se investigase por las autoridades de Sarajevo, pasó a ser un asunto de Estado.

Con el visto bueno de Alemania, el 23 de julio Viena dio un ultimátum a Serbia para cumplir sus exigencias. Estas incluían que la Policía austriaca pudiese investigar en Serbia. Belgrado lo consideró inaceptable y un ataque a su soberanía. Llegados a este extremo, el 28 de julio de 1914 Austria declaró la guerra a Serbia y esto desencadenó un largo proceso de movilizaciones como consecuencia de los acuerdos que las diferentes naciones habían alcanzado a lo largo de Europa.



Fig. 3.1. Situación territorial en Europa en 1914.

Así, dos días antes de la declaración, Rusia había decretado una movilización a fin de presionar a Austria y parar el conflicto antes de su comienzo, pero no resultó eficaz.

Por su lado, al ver al Imperio austrohúngaro en peligro, Alemania, como consecuencia del acuerdo de la Triple Alianza de 1882, declaró la guerra a Rusia el 1 de agosto, y dos días después se la declaró a Francia. Por si la cosa no pintaba suficientemente mal, al día siguiente, 4 de agosto, Inglaterra declaró la guerra a Alemania, se supone que para socorrer a la desgraciada Bélgica, que el día 2 había sufrido el primer ataque alemán a la ciudad de Lieja como comienzo de la invasión; aquello no tenía freno posible.

Como bien había dicho Otto von Bismarck años antes, el conflicto mundial se desencadenó «por alguna estupidez en los Balcanes». Todo un profeta.

El comienzo de la guerra supuso la casi desaparición de la producción de automóviles para uso civil, para transformarse en una industria dispuesta a alimentar las ingentes necesidades de transporte de los ejércitos. Los requisitos de estos vehículos quedaron reflejados desde el comienzo de la contienda.[1]Ejemplo famoso fue el empleo de la flota de taxis de París, requisada el 6 de septiembre de 1914 para trasladar a los soldados al frente y regresar con heridos, mujeres y niños durante la batalla del Marne. Si bien su participación fue más bien simbólica, en cuanto al número de efectivos que transportó, el hecho es que el Renault 8CV se convirtió en toda una leyenda y su fabricante, Louis Renault, fue considerado un héroe nacional.

La demanda de vehículos para uso militar creció durante el conflicto de manera exponencial. Estos, junto con la incipiente aviación, que también creció de manera vertiginosa, y el transporte marítimo, generaron una demanda de combustibles como jamás se hubiese imaginado. Si a alguien aún le quedaba alguna duda sobre la importancia del petróleo, con el desarrollo de la guerra esta quedaría disipada. Así, el acceso al combustible se convirtió en un factor estratégico de primer orden. Pero, con excepción del Reino Unido y Estados Unidos, los demás contendientes no tenían una estrategia definida ni lo consideraron como algo vital.

Alemania confiaba en su red de ferrocarriles impulsados por carbón, que tan buenos resultados le habían dado en la guerra con Francia de 1870-1871. El desplazamiento rápido de gran número de fuerzas lo confiaba a este medio, que complementaba con largas y lentas marchas a pie. No fue hasta bien entrada la contienda que se vio que el movimiento desde la estación hasta el frente podía agilizarse mucho si se disponía de un medio de transporte rápido.

Francia, que como en el caso de Alemania, Italia y el Reino Unido era dependiente de las importaciones de crudo, sí vio la necesidad de un transporte rápido para sus tropas combinando ferrocarril y vehículos.

Ni tan siquiera Rusia, que junto a Estados Unidos eran los únicos países autosuficientes en la producción de petróleo, vio la necesidad perentoria de este confiando en el mismo método que Alemania para el movimiento de sus tropas.

Por su parte, el Imperio austrohúngaro, a pesar de disponer de petróleo en la región de Galitzia, no era capaz de satisfacer sus necesidades y las de Alemania, y además contaba con el inconveniente añadido de que sus campos petrolíferos estaban al alcance de los soldados rusos.

Cuando el frente franco-alemán se empezó a atascar en el otoño de 1914, el movimiento de grandes cantidades de tropas se hizo vital para poder dar un golpe en un punto inesperado del frente. De este modo, la mejor disponibilidad de carreteras por parte francesa, frente al transporte basado en el ferrocarril de los alemanes, decantó la situación en favor de los primeros. Quedó patente que los camiones eran más agiles, y esta agilidad fue arrolladora cuando, finalmente, Estados Unidos con sus vehículos y su combustible entró en la contienda.

Pero la falta de interés por el petróleo cristalizaba en otro punto: para ninguno de los contendientes, la destrucción o conquista de los pozos de petróleo del adversario estaba tan siquiera contemplada en su estrategia inicial.

Cuando los rusos tomaron la región austrohúngara de Galitzia, no se interesaron por sus pozos de petróleo. Cuando Alemania tomó conciencia del asunto y su percepción sobre el petróleo ya era otra, se interesó por los pozos rusos de Bakú, tras la Revolución rusa de 1917, pero ya era demasiado tarde. Sus propios aliados turcos, así como los británicos, ya se habían lanzado como buitres tras esos campos petrolíferos. A mediados de 1918 los británicos defendían los pozos de Bakú con la orden de destruirlos antes de que cayesen en manos alemanas.

El caso de Rumanía es significativo. Primero formó parte de la Triple Alianza, en 1914 se declaró neutral, para acabar luchando junto a británicos y franceses en 1916. Fue un cambio motivado por aspiraciones territoriales, por hacerse con Transilvania, que entonces pertenecía a Hungría. Acabó invadida por Alemania, y la mayoría de sus pozos petrolíferos fueron destruidos a petición de sus aliados británicos para que no cayesen en manos enemigas. Rumanía, al principio de la guerra, producía cerca de dos millones de barriles de petróleo y tenía en Alemania a su principal cliente. Atendiendo a parámetros territoriales, la jugada no fue mala para los rumanos, ya que al concluir la contienda su territorio había crecido más del doble.

El 2 de agosto de 1914 el gran visir firmó un acuerdo secreto con Alemania, ya que deseaba dar apariencia de neutralidad el mayor tiempo posible. Es curioso que ese mismo día el Gobierno británico requisara los dos acorazados Dreadnought[2]que le estaba construyendo, circunstancia aprovechada por los turcos para crear propaganda antibritánica. La supuesta neutralidad otomana quedó en entredicho cuando el 10 de agosto dos cruceros alemanes llegaron a Turquía para ser transferidos a la Marina turca.

La decisión del Imperio otomano de alinearse del lado alemán durante la contienda lo llevaría a la desintegración y a la continuación del conflicto interno una vez que la Primera Guerra Mundial se dio por concluida. De hecho, para algunos estudiosos otomanos la Gran Guerra fue solo la parte central de lo que denominan la guerra de los Diez Años. Este conflicto comenzó, para ellos, con la guerra de los Balcanes (1912-1913), continuó con la Primera Guerra Mundial (1914-1918) y finalizó con la guerra de la Independencia turca (1919-1922). La primera de ellas dio comienzo en octubre de 1912, cuando Montenegro declaró la guerra al Imperio otomano; pocas semanas después se le unieron Bulgaria, Serbia y Grecia. El resultado fue un completo desastre para el Imperio otomano que, aparte de perder gran parte de su Ejército, perdió una parte importante de su territorio y cerca del 20 % de su población.

El Imperio otomano, después de las derrotas de 1913 (Fig. 2.7), disponía de un ejército insuficiente, mal equipado y poco adiestrado. A esa circunstancia había que añadir que las infraestructuras del país en poco o nada ayudaban a la movilización y despliegue militar. Apenas existían líneas férreas ni telegrafía en el Imperio. Como ejemplo, las tropas que salían de Estambul necesitaban dos meses de marcha para llegar a la frontera del Cáucaso.

A pesar de todo, se llevó a cabo una movilización masiva que permitió al Imperio batallar en cuatro frentes principales: el Cáucaso, los Dardanelos (Galípoli), el Sinaí (Palestina) y Mesopotamia (Irak). Por si eso no era suficiente, tuvo otros frentes de menor intensidad en Yemen, Irán, Azerbaiyán, Rumanía, Galitzia y Macedonia. Cuando la Triple Entente (Francia, Gran Bretaña y Rusia) se retiró de Galípoli, los turcos podrían haber reforzado sus fronteras, pero a demanda de

Alemania se vieron obligados a introducirse en Macedonia y Rumanía, crónica anunciada de un desastre.

La fuerza expedicionaria británica, formada en su mayoría por soldados indios, comenzó las hostilidades en Mesopotamia a principios de noviembre de 1914 sin encontrar gran oposición. Esto fue debido a la dispersión de las fuerzas otomanas. El avance británico fue imparable: el día 20 ya habían alcanzado Basora. Pero en 1915 sufrieron humillantes derrotas ante las tropas turcas.

En Siria y Palestina los británicos alentaron a los árabes contra los otomanos, que se resistieron a dar su apoyo hasta obtener la promesa de la creación de una nación árabe al finalizar el conflicto, pecando de cierta ingenuidad.

Así que en noviembre de 1918 el Imperio otomano había sucumbido y Estambul había sido conquistada. Francia e Inglaterra habían ocupado, o tenían bajo su control, los territorios de Irak, Siria, Líbano y Palestina. Por otro lado, Francia e Italia se habían repartido Asia Menor. En 1919 Grecia tomó la parte de Anatolia que los británicos les dejaron. Cuando en 1920 el Gobierno otomano firmó el Tratado de Sèvres, los nacionalistas turcos no lo aceptaron, pero eso ya es otra historia.

El Reino Unido

Por su parte, el Reino Unido entró oficialmente en guerra tras la invasión de Bélgica, aunque algunos estudiosos también consideran que esta fue la excusa y que el motivo real era menos altruista y algo más económico.

La situación económica del Reino Unido al comienzo del conflicto dejaba mucho que desear, más bien se encontraba próximo a la bancarrota. El Gobierno había solicitado un informe al Tesoro sobre el estado real de sus reservas de oro.

Es necesario recordar que la libra esterlina era el estándar oro que actuaba como pilar fundamental del sistema monetario mundial; durante los últimos setenta y cinco años se había considerado tan valiosa como el propio oro. El informe, que acusaba de la caótica situación al poder que el comercio y la banca alemana habían alcanzado, fue lo suficientemente alarmista como para que se tomaran

medidas extremas. Se destacaba que, previo a un conflicto armado entre los dos imperios, las reservas de oro deberían ser aseguradas, y esto lo decían seis meses antes de que estallase la guerra. Tal fue el temor a su propia situación financiera que nada más anunciar su entrada en el conflicto, el Banco de Inglaterra permaneció cerrado durante una semana y el Mercado de Valores cerró hasta enero de 1915. Lo cierto es que, al final, la guerra se financió con créditos estadounidenses. Esto llevó a los británicos a un endeudamiento brutal con su antigua colonia, deuda que generó importantes problemas posconflicto.

La estrategia británica no fue algo improvisado, llevaban tiempo pensando en ello. Sus objetivos no eran solo destruir a su nuevo gran rival industrial, Alemania, y no digamos nada de socorrer a la pobre Bélgica. Sus objetivos estaban bastante bien definidos: el control de las materias primas y, en especial, del petróleo, era el principal premio, y hacerse con él, su mayor aspiración. Había que reconfigurar el Imperio británico para preservar su hegemonía indiscutible por lo menos durante otros cien años.

El lamentable desembarco de Galípoli,[3]con trágicos resultados para los británicos y sus aliados, tenía entre otras metas asegurar el paso del petróleo ruso de Bakú a través de los Dardanelos para abastecer a franceses y británicos, circunstancia que los turcos consiguieron evitar.

En 1914 el Almirantazgo británico había firmado contratos con la Burmah Oil Company y la APOC para el suministro de combustible a sus unidades navales. Pero la demanda creció de tal forma que en 1916 la parte británica de la Shell (la dedicada al transporte) pensó que podría suministrar crudo de los nuevos campos petrolíferos de México y Venezuela. De este modo, llegó a un acuerdo con el Almirantazgo para proveer, procedente de los campos petrolíferos en América, de cuanto combustible fuese requerido por la Royal Navy, llevándolo directamente a sus bases.

La estrategia británica tuvo que ser reajustada. El primer ministro Asquith creó en 1915 un comité presidido por el diplomático Maurice de Bunsen que tenía como misión proporcionar guías de actuación en las negociaciones con Francia, Italia y Rusia para el reparto del Imperio otomano. Francia ya estaba con la mosca detrás de la oreja con la actitud británica en Asia y Oriente Próximo.

El comité planteó cuatro opciones: primera, una partición prácticamente total del Imperio otomano dejando una pequeña parte de Anatolia como un Estado otomano; segunda, conservar el Imperio, pero bajo una estricta supervisión; tercera, control e influencia política y comercial por parte de las potencias vencedoras, manteniéndolo como Estado independiente, y cuarta, crear un Estado federal otomano en Asia. Al final, la comisión emitió su informe el 30 de junio de 1915 recomendando la última opción como la mejor solución para los intereses del Imperio británico.

Alemania

Por su parte, Alemania contó durante el conflicto únicamente con el petróleo rumano y neerlandés para abastecer a sus aviones, tanques y submarinos. Por extraño que parezca, la parte neerlandesa de la Shell continuó suministrando combustible a Alemania a través de la compañía petrolera rumana Astra, circunstancia que no agradaba en absoluto a los británicos, pero ante la que no podían hacer nada.

La campaña submarina alemana contra los suministros aliados causó gran daño a estos últimos. A comienzos de 1916 la crisis de combustible para británicos, franceses e italianos era una realidad palpable, motivada por dos hechos principales. Por una parte, la campaña alemana para hundir este tipo de transportes y, por otra, un crecimiento imparable de la demanda que ninguna estimación anterior predijo ni de lejos.

La peor consecuencia que tuvo la decisión alemana, tomada el 1 de febrero de 1917, de iniciar una guerra submarina sin restricciones a fin de romper el bloqueo británico fue la entrada en guerra de Estados Unidos poco después. Lo único positivo, por buscar algo, fue el aumento de las pérdidas de barcos tanqueros, que obligó a los aliados a incrementar, más si cabe, su dependencia del petróleo estadounidense. Resultado de esa campaña submarina fue el hundimiento del Lusitania el 7 de mayo de 1915. Los políticos estadounidenses y británicos comenzaron una campaña con la única finalidad de poner a la opinión pública en contra de Alemania y a favor de su entrada en el conflicto.

El RMS Lusitania era un barco auxiliar de la Royal Navy y se

encontraba en el listado oficial de sus buques, como se puede comprobar en la edición de 1914 del *Jane's All the World's Fighting Ships*. Al comenzar el conflicto, se pintó de gris naval y se incluyó en el listado de cruceros mercantes armados. Esta circunstancia apenas duró unos meses; luego se retiró del listado y volvió a sus colores originales, estado en el que se encontraba al ser hundido. Había sido construido bajo especificaciones militares para armamento y munición, material que transportaba cuando fue hundido. El hecho de que también llevara pasaje no fue culpa de los alemanes, sino de los británicos y estadounidenses; más de mil pasajeros de los casi dos mil que llevaba a bordo fallecieron. Hoy en día continúa la polémica sobre si era un blanco lícito o no, pero eso poco importó en su día.

Que el hundimiento del Lusitania fuera aprovechado como propaganda antialemana en Estados Unidos, a fin de cambiar la mentalidad de la población, nada partidaria de entrar en el conflicto, es un ejemplo más de la doctrina estadounidense sobre la manipulación de los medios de comunicación social y, por ende, de la opinión pública. A la aplicación de esta doctrina no es fácil ponerle fecha de origen; ya se empleó con el hundimiento del Maine en el puerto de La Habana, en la Cuba española, en febrero de 1898. Esta estrategia de manipulación perdura todavía en nuestros días y es usada con fluidez en cuanta ocasión se considera necesario.[4]

La entrada de Estados Unidos en el conflicto

Ante la inminente entrada en la guerra de Estados Unidos, los aliados constituyeron la Inter-Allied Petroleum Conference, formada por Estados Unidos, el Reino Unido, Francia e Italia, que contaba con la colaboración de la Standard y la Royal Dutch Shell.

Gracias al buen hacer de la nueva organización, consiguieron continuar con el tan imprescindible suministro. Una de sus grandes medidas fue implantar, en mayo de 1917, el sistema de convoyes de manera regular. Hasta entonces solo se había empleado de manera ocasional para eludir la temida amenaza submarina alemana.

La entrada de Estados Unidos en la Gran Guerra en abril de 1917 redefinió el negocio del combustible en Europa. Hasta entonces, el suministro para aviación era un monopolio de la Shell. La parte

neerlandesa de la Shell se dedicaba a la producción, sobre todo en las Indias Orientales Neerlandesas y en Rumanía, donde era la principal accionista de la empresa Astra. Por su parte, la Shell británica se centraba en la distribución; era la propietaria de la mitad de los buques tanqueros del mundo.

Francia

Este país carecía de su propio petróleo, y durante todo el conflicto su abastecimiento fue un auténtico quebradero de cabeza.

Al comienzo de la contienda, los principales países disponían ya de compañías petrolíferas que a su vez habían ido desarrollando las infraestructuras, tanto portuarias como en el interior, necesarias para su transporte, refinado, almacenamiento y distribución. Francia no; como una aldea irreductible, permanecía ajena a la nueva situación sin ver que la «poción mágica» la tenían todos los demás. Iniciadas las hostilidades, contaba solo con una pequeña asociación de empresarios que se dedicaban a la distribución del producto final a través de la red fluvial, que adquirían en Estados Unidos y por el que pagaban al Estado francés sus correspondientes aranceles. Nimios beneficios en comparación con los de otras naciones.

El abastecimiento de combustibles fue un talón de Aquiles para Francia; en 1917 su dependencia de la British Shell era del cien por cien. Esta proporcionaba el combustible de mayor calidad, proveniente de Sumatra, a las fuerzas británicas y uno de peor calidad, proveniente de Borneo, a los franceses. A esto había que añadir que la red de distribución en territorio francés era muy deficiente. La situación llegó a un punto tal que en julio de 1917 Francia creó el Comité Général du Pétrole para negociar un acuerdo mejor con los británicos a través de la Inter-Allied Petroleum Conference. La circunstancia era desesperada, a la espera de una nueva ofensiva alemana, pero sus aliados británicos ni se inmutaron.

En diciembre de 1917, cuando ya estaba claro que la gran ofensiva se iba a producir, el suministro estaba bajo mínimos. Tal era la precariedad que el general Foch presionó al presidente Clemenceau para que enviase una solicitud urgente de suministro al presidente estadounidense, alegando que la falta de combustibles causaría la

paralización de su Ejército. El presidente francés escribió a su homólogo solicitando cien mil toneladas de combustible y que este fuese suministrado en puertos franceses. La idea era evitar el sistema impuesto por los británicos de que todo el combustible, antes de ir a Francia, fuera controlado por la Shell u otra compañía británica, viniese de donde viniese el cargamento. La solicitud fue contestada con celeridad y la Standard Oil del señor Rockefeller proporcionó al general Foch el tan necesario combustible.

Un dato: al comienzo del conflicto las fuerzas francesas contaban con poco más de 100 camiones de transporte, unos 60 tractores y cerca de 150 aeronaves. A la finalización del conflicto habían empleado cerca de 70.000 vehículos de todo tipo (incluidos tanques) y unas 12.000 aeronaves.

En la cena de la victoria, que tuvo lugar el 21 de noviembre de 1918, el director del Comité Géneéral du Pétrole aseguró que el combustible había sido «la sangre de la victoria». Alemania había sido superior en hierro y carbón, pero no fue capaz de ver a tiempo la importancia vital del petróleo.

Los combustibles

Una cuestión igualmente importante fue la evolución de la calidad de los combustibles y su denominación. Hoy en día se puede viajar por casi todo el mundo conociendo qué combustibles existen y cuál ha de emplear cada uno en su vehículo, pero para llegar a este punto ha sido necesario recorrer un largo camino.

Las denominaciones y los tipos de combustibles durante la Primera Guerra Mundial fueron francamente complejos. En 1917, la Shell proporcionaba a las fuerzas aéreas británicas combustible bajo la denominación Shell A, que los franceses denominaban Sumatra. Por otro lado, Shell vendía a los franceses el denominado Light Borneo, de peor calidad. Los estadounidenses por su parte aparecieron con su combustible para aviación bajo la denominación de Export Grade, o también X. Mientras, los alemanes denominaban a su combustible de aviación Flugbenzin. Y la lista continuaba.

Los combustibles de mayor calidad, para aviación, tenían que tener al menos 60 octanos. Los de calidad media, para vehículos

ligeros, entre 50 y 60. El de peor calidad, para vehículos pesados, 45 octanos.[5]

Los expertos sabían que añadiendo benzol al combustible se podía incrementar el octanaje y, como consecuencia, aumentar la relación de compresión del motor y así conseguir más potencia. Pero en este asunto del benzol también existían divisiones dentro del mismo bando. La Shell no estaba dispuesta a utilizar esa mezcla que daba alas a un importante competidor directo, la National Benzole Association.

Aunque eran conscientes de que en el futuro los combustibles con mezcla serían un duro competidor, la Shell se opuso tajantemente. De este modo, a causa de sus intereses comerciales, la Triple Entente no pudo disponer de un combustible que permitiría emplear motores más potentes.

El Imperio persa

Viajemos ahora hacia otro frente de batalla. El caso de Persia tiene cierta similitud con el otomano en cuanto a la temporalidad.

Para los persas, la guerra no comenzó en 1914 sino en 1911, con la ocupación por parte de Rusia y el Reino Unido del norte y el sur del país. En cuanto a su finalización, tampoco hay acuerdo en que fuese en 1918, sino más bien en 1920, cuando las últimas tropas de ocupación abandonaron el país.

Persia se encontraba en una posición vital durante el conflicto y lo pagó muy caro. La imparable demanda de petróleo no hizo más que aumentar el interés por esta región en todos los contendientes. Esto condujo a que los países preponderantes, el Reino Unido y Rusia, cometiesen cuanto abuso consideraron necesario para hacerse con las tan deseadas reservas persas. El Reino Unido ha perpetuado estos abusos con la inestimable colaboración de Estados Unidos hasta nuestros días. De este modo, se ha llegado a que los medios occidentales destaquen constantemente la maldad de los iraníes frente a la bondad de aquellos que los llevan explotando sin ninguna consideración durante años.

Al comienzo del conflicto, el Gobierno persa declaró su neutralidad el 1 de noviembre de 1914, pero fue inútil, dado que tanto

británicos como rusos temían que una retirada por su parte de Persia fuese seguida de una invasión por parte otomana, y esto, si cabe, acrecentaba aún más sus intereses por la región. Los rusos siguieron avanzando hacia la capital deteniéndose a tan solo 160 kilómetros.

La Gran Guerra solo proporcionó a Persia miseria, hambruna, inseguridad, violencia, desempleo y una inflación galopante que, junto con una gran sequía, solo invitaban a huir. El poco grano que se producía era casi siempre requisado y vendido a las tropas invasoras. Los animales de carga eran requisados para las tropas o para la industria del petróleo. Al pueblo iraní no le quedaba nada, excepto las enfermedades y las pandemias, una terrible tragedia humanitaria que a nadie parecía importarle.

En el caso de Persia, no fueron las balas las que acabaron con la mayor parte de la población.

Las vías vitales de transporte de crudo

El Imperio otomano, Persia, el Cáucaso, los mares y los ríos de toda la región eran de vital importancia no solo para la producción de petróleo, sino también para su transporte. De esta manera, asegurar el transporte era igual de importante que asegurar la producción.

Al poco de comenzar el conflicto, las tropas otomanas entraron en el mar Negro, bombardearon Odesa y los puertos de Crimea y desplegaron fuerzas a lo largo de las fronteras del Cáucaso con Rusia. El Imperio otomano declaró la yihad para incitar a los musulmanes a levantarse contra rusos y británicos en India, Irán, el Cáucaso y Asia Central.

Por su parte, los alemanes, junto a británicos y rusos, sabían que las principales vías de comunicación en Asia Occidental pasaban por el mar Negro, el Mediterráneo, el mar Rojo, el golfo Pérsico y el océano Índico, fundamentales para el acceso y transporte del petróleo del Cáucaso, Mesopotamia, golfo Pérsico y Persia.

Todas estas rutas marítimas y terrestres fueron ganando importancia a lo largo del conflicto hasta llegar a convertirse en uno de los principales intereses estratégicos. El control del estrecho del Bósforo, el canal de Suez y el golfo Pérsico fueron prioritarios.

Una vez que se construyó el oleoducto desde los pozos a Abadán y la refinería, esta ciudad proporcionaba las dos terceras partes del combustible consumido por la Royal Navy durante el conflicto, así como todo el combustible consumido por las fuerzas británicas en Mesopotamia.

Los británicos llegaron a desplegar cerca de medio millón de tropas y más de seis mil vehículos en la región, dando trabajo a cerca de un millón de personas a lo largo de la guerra. Recordemos que eran los dueños del 51 % de las acciones de la APOC. Los dos grandes problemas de la APOC durante la guerra fueron la seguridad y la escasez de mano de obra. De esta manera se puede entender mejor por qué los británicos mandaron en noviembre de 1914 a la infantería india a asegurar toda la zona, sabiendo que los turcos disponían de 30.000 hombres en la cercana ciudad de Basora.

Los británicos conocían los planes alemanes de destruir la refinería de Abadán y de bloquear el río Arvand (Fig. 2.6) mediante el hundimiento de cargueros, con idea de dejar el puerto inutilizable. Con la posterior toma de Basora por parte británica, esta ciudad se convirtió en el principal bastión para la defensa de la industria petrolífera en el sur de Persia.

Esto no evitó el continuo empeño de turcos y alemanes en sabotear las instalaciones por todos los medios, lo cual lograron en algunas ocasiones.

La creciente demanda de petróleo llevó a la APOC a extender su búsqueda al oeste y al sur de Persia. Pero ante el peligro que suponía ir al oeste, centró la búsqueda en el sur, y encontró en la región de Bushehr (actual Bandar-e-Bushehr, Irán) el mayor campo petrolífero de la zona. Ante los problemas de seguridad, los británicos declararon la ley marcial en el puerto y confiscaron cuanto era necesario para la construcción de las infraestructuras requeridas, acciones que poco tenían que ver con la inseguridad.

La Revolución rusa de 1917 tuvo un gran impacto en Persia. La desintegración del Ejército ruso y su salida del tablero de juego dieron pie a otomanos y británicos a reposicionarse. Por un lado, el espíritu del comunismo se propagaba por el Cáucaso y el norte de Persia, al tiempo que los turcos cargaban otra vez con la guerra islámica,

mientras los británicos se afianzaban en el sur. Pero lo importante fue que, gracias sobre todo a los esfuerzos de los británicos, la producción de petróleo en Persia pasó de los 1.600 barriles diarios a los 18.000. Estas cifras dan una idea del impacto que el oro negro y su transporte tenía en esas fechas.

Al final del conflicto, Persia vivía un profundo sentimiento nacionalista anticolonial que propició la aparición de movimientos sociales que deseaban un Estado moderno, independiente y con una Constitución.

Por su parte, la APOC había crecido tanto, o más, que la propia producción de petróleo. Ya antes del final del conflicto había adquirido la British Petroleum Distribution Company.

El Acuerdo Sykes—Picot

Si todavía alguien pudiera tener dudas sobre las intenciones de rusos, franceses y británicos contra los alemanes, austrohúngaros y turcos, solo hay que mirar los acuerdos secretos que los diplomáticos alcanzaron en 1916.

Si bien los principales implicados fueron británicos y franceses, tanto los rusos como los italianos entraron en el juego. Los primeros redactaron el Acuerdo Sykes-Picot (Fig. 3.2), que afectaba al golfo Pérsico, Mesopotamia, Imperio otomano y Persia. Recordemos que los británicos, horrorizados por la invasión de Bélgica, entraron en el conflicto. De esta manera, enviaron fuerzas a Francia para apoyar en el frente del oeste.

Pero su gran esfuerzo no fue solo en este frente. Los números hablan por sí solos: cerca de un millón y medio de soldados fueron enviados al frente del este, Mediterráneo y golfo Pérsico. Según la versión británica, para ayudar a Rusia en su lucha contra las fuerzas de Europa Central y apoyar su salida al Mediterráneo por los Dardanelos. A la finalización del conflicto, los británicos continuaron manteniendo una fuerza de cerca de un millón de efectivos en el golfo Pérsico: era un mar de dominio exclusivo británico y así lo querían mantener.

Los franceses se habían quejado con amargura de la actitud británica. Mientras miles de franceses morían en el frente, los

británicos maniobraban y combatían para ganar una posición preponderante en los territorios del Imperio otomano y hacerse con sus recursos petrolíferos.

No deja de ser curioso cómo salió a la luz el Acuerdo (secreto) Sykes-Picot. La Revolución rusa de 1917 fue, por extraño que parezca, la responsable: cuando las fuerzas revolucionarias entraron en el Ministerio de Asuntos Exteriores del zar, hallaron gran cantidad de documentos clasificados, entre los que encontraron uno que les llamó mucho la atención y que enseguida hicieron público. Era un acuerdo para repartirse los territorios del Imperio otomano a la finalización de la guerra, el conocido después como Acuerdo Sykes-Picot.

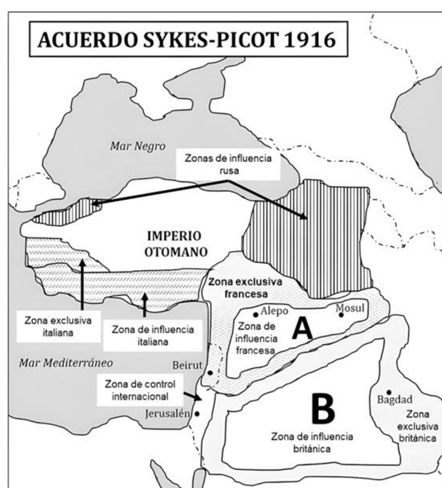


Fig. 3.2. Acuerdo Sykes-Picot.

Los trabajos del acuerdo comenzaron en febrero de 1916 y fueron ratificados por los respectivos Gobiernos en mayo de ese mismo año. Por el lado británico, participó sir Mark Sykes, consejero para Asuntos de Oriente del secretario de Estado para la guerra. El borrador tenía que contar con el beneplácito francés para acallar sus quejas de que los británicos habían centrado su esfuerzo de guerra en Oriente Próximo, dejando el frente occidental muy desatendido. Con idea de obtener la aprobación de los franceses, Sykes fue autorizado a ofrecer a Georges Picot concesiones territoriales en gran parte de la Arabia del Imperio otomano. Si fuese por los británicos, no lo compartirían con nadie, pero había que contentar a todos.

Francia, por tanto, se quedaría con la denominada Área A, que comprendía Siria, Líbano y parte de la actual Irak, incluidos los ricos yacimientos de petróleo de la región de Mosul y las concesiones petrolíferas propiedad de Deutsche Bank en la Turkish Petroleum. Esto permitió que Francia reconociese la independencia del pueblo árabe del Imperio otomano, siempre y cuando fuese bajo protectorado francés.

Por su parte, los británicos se quedaban con la denominada Área B, al sur de la zona francesa, lo que comprendía la actual Jordania, gran parte de Irak y Kuwait, para luego añadir los puertos de Haifa y Acre, así como la autorización de construir un ferrocarril para el transporte de tropas entre Haifa y Bagdad, lo que implicaba atravesar el área gala.

Italia también tendría su trozo de pastel, consistente en una parte de la línea de costa turca en la península de Anatolia, así como las islas del Dodecaneso —las doce principales y unos doscientos islotes —, posesiones que Italia perdió tras la Segunda Guerra Mundial cuando pasaron primero a manos británicas y después a Grecia.

Por su parte, la Rusia zarista también tenía su derecho, consistente en la parte otomana de Armenia y Kurdistán, junto a una parte de la costa este del Bósforo.

Hoy en día sorprende que no se tuviese en cuenta en este reparto la mayor parte de la península arábiga, pero entonces no se sabía nada de su potencial en asuntos de petróleo, un error que cometieron los británicos y del que siempre estarán arrepentidos.

El acuerdo alcanzado tenía para los británicos una china en el zapato que deberían quitarse cuanto antes. El hecho de haber tenido que ceder Mosul y sus recursos petrolíferos a Francia era inaceptable y tendrían que hacer algo para solucionarlo rápidamente. Pero antes debían afrontar el problema que supuso el haber salido a la luz el acuerdo poniendo de manifiesto sus mentiras al prometer a los líderes árabes una Arabia soberana e independiente para asegurarse su apoyo en la lucha contra el Imperio otomano.

Estaba claro en el acuerdo que no iba a existir tal nación árabe por ninguna parte; los habían pillado de pleno. El comandante británico Lawrence de Arabia, que mandaba las fuerzas árabes, era consciente de este fraude, aunque lo consideraba un mal menor. Las fuerzas árabes eran fundamentales para la conveniencia de los

objetivos británicos, y él mismo reconoció años después que sin ellas no hubiesen alcanzado nunca la victoria.

Pero la mejor manera de defenderse ante semejante descubrimiento era perpetuando la mentira. De este modo, en noviembre de 1918, pocos días antes de la firma del armisticio en Europa, Francia y el Reino Unido firmaron una declaración conjunta en la que venían a decir que seguían comprometidos con el establecimiento de Gobiernos y administraciones autónomas, libremente elegidos por aquellos pueblos que habían sido durante mucho tiempo oprimidos por el Imperio otomano.

Tras la firma del Tratado de Versalles, esta declaración pasó del mismo modo al montón de las mentiras, en el que el Reino Unido metió también sus acuerdos con Francia. Al final de la guerra, Francia no estaba en condiciones de ocupar ninguno de los territorios que le habían sido asignados por el acuerdo, bastante tenía en casa. Por su parte, los británicos disponían en la zona de un ejército con alrededor de un millón de efectivos; la situación era clara. Los británicos, conscientes de ella, no pudieron por menos que hacer la generosa oferta de actuar como administradores y guardianes militares de toda la zona, tanto la británica como la francesa, y así fue, quisiesen o no los franceses.

La estrategia británica posconflicto para el petróleo

Hay que reconocer que los británicos procuraron siempre tener clara qué estrategia debían mantener en los asuntos del petróleo. Cuando veían que algo no funcionaba, tomaban las medidas correctivas oportunas.

Cuando en 1918 vieron que su política en esta materia no estaba clara a largo plazo, junto con los problemas de abastecimiento que estaban soportando, decidieron acometer la creación del Petroleum Imperial Committee (PIC) bajo la dirección de Lewis Harcourt. La tarea de este comité era elaborar una política general en asuntos de petróleo que pudiese ser de aplicación bajo cualquier circunstancia, de manera que constituyese una estrategia que unificase los criterios de actuación.

El nuevo comité debería destacar la política que el Gobierno

tendría que seguir para asegurar el suministro de combustible a sus fuerzas navales, su Ejército y la industria en general. Una función secundaria del comité, pero de vital importancia, era definir el futuro del petróleo de Mesopotamia, cuestión por entonces todavía no cerrada. El PIC no tardó en emitir memorándums donde destacaba desde las estimaciones de necesidad en el futuro hasta cómo obtener los recursos necesarios. Con respecto a estos, ponía especial énfasis en la exagerada dependencia de los estadounidenses, lo cual consideraba un riesgo.

El problema no venía por considerar que pudiese ser un socio no fiable, sino porque su demanda interna estaba creciendo tan rápido que se corría el riesgo de que no pudiese suministrarles crudo a ellos. Era una cuestión de falta de capacidad, y se exhortaba al Gobierno a buscar otras fuentes de suministro.

Si bien se consideraba que las Indias Orientales Neerlandesas, así como Venezuela, eran prometedoras, no podían pasar por alto que también Estados Unidos les tenía echado el ojo. Vista la posible competencia, concluían que únicamente Persia, Mesopotamia y la India británica podían suponer una alternativa sin tener encontronazos con los estadounidenses.

De todos ellos, se consideró que la mayoría de la carga debería recaer sobre Persia, dado que la explotación de Mesopotamia era todavía muy incipiente. El PIC recomendaba que el Gobierno debía tomar todas las medidas para asegurar que tanto la APOC como la Burmah estuviesen bajo su estricto control. Este planteamiento era compartido por una gran mayoría de los miembros del Gabinete británico. Se puede decir que era una consigna generalizada hacerse con Persia y Mesopotamia, fuese como fuese.

En el memorándum que se elaboró para la creación del PIC destacaban dos asuntos. Por un lado, la gran dependencia que ya entonces tenía el Reino Unido del petróleo, no solo para sus fuerzas armadas, sino para la industria y la vida cotidiana. Por otro, la alarmante dependencia de Estados Unidos para su suministro, recordando que les proveía de más del 80 % de sus necesidades; esta dependencia era inaceptable. El objetivo era que el PIC fuese capaz de definir una estrategia que volviese a situar al Reino Unido en la posición preponderante que había ocupado con el carbón.

Pero a lo que se dedicó Lewis Harcourt con el PIC fue a trabajar

para que los británicos se pudiesen hacer con el control mayoritario de la Shell, arrebatándosela a los neerlandeses, proyecto que él ya había articulado en 1916 sin éxito. El control de esta compañía llegó a convertirse en su obsesión.

Las dos principales compañías petrolíferas del mundo eran la Standard Oil New Jersey y la Shell. Los británicos solo podían aspirar a tener bajo su control la segunda. En 1918 Harcourt comenzó a elaborar un acuerdo para hacerse con todos los recursos de la Shell en México, Rumanía y Venezuela, y a la vez, a través de la TPC, los de Mesopotamia, al tiempo que aseguraba a su Gobierno una mayoría en el consejo de dirección de la Shell. Con esto controlarían todas las ventas y evitarían, en el futuro, que volviese a suceder algo como lo que habían vivido: ver cómo la Shell, al amparo de la neutralidad neerlandesa, vendía recursos petrolíferos a los alemanes durante la Gran Guerra.

Cabe preguntarse cómo los neerlandeses estaban satisfechos con este acuerdo, que no parecía más que un cúmulo de desventajas para ellos. El truco para convencer a sus accionistas era que, en el pacto, la Shell neerlandesa se quedaba con un 34 % de las acciones de todas las compañías que obtuviesen concesiones en Mesopotamia; esa era la guinda del pastel.

Las ventajas para Países Bajos eran mucho mayores que los inconvenientes; a pesar de todo y por enésima vez, el acuerdo fracasó. Sorprendentemente, el enemigo estaba en casa: la APOC se opuso a ello de una manera visceral. Consideraba que tanto la Standard como la Shell eran dos consumidoras de fondos británicos y que solo ellos podían constituirse en la gran empresa netamente británica capaz de proveer todas las necesidades de la nación y del Imperio. Pero para ello la APOC necesitaba aumentar su presencia tanto en Persia como en Mesopotamia, buscando una posición preponderante a escala mundial.

Por su parte, el Gobierno británico quería ambas opciones: por un lado, hacerse con la Shell, pero con el apoyo de la APOC, de manera que pudiese controlar la TPC; es decir, Mesopotamia y Persia al mismo tiempo. Todo ello mientras alcanzaban un acuerdo con los franceses para que permitiesen la construcción de un oleoducto a través de su zona de influencia, Siria y el Líbano, y poder así sacar el producto por el Mediterráneo. Una jugada admirable.

A la Shell le pareció bien; el acuerdo hacía que las acciones bajo control británico se dividiesen a partes iguales entre la Shell y la APOC, 34 % para cada una, el 2 % para un *holding* de Londres y el 30 % restante para inversores extranjeros, en principio pensando en Francia.

Mientras los británicos realizaban todos estos encajes, la Shell negociaba en secreto con el Gobierno francés a fin de hacerse participante del monopolio petrolífero en Francia en detrimento de la Standard. A cambio, Shell recibiría las acciones de la TPC que los británicos transfiriesen a los galos, de manera que pudiesen hacerse accionistas mayoritarios de la TPC por la puerta de atrás, sin que los británicos se enterasen y pudiesen evitarlo. No se sabe cómo, pero la Standard debió advertirlo, porque embargó todos sus suministros a Francia durante varios meses entre 1919 y 1920. Los franceses se amedrentaron y su acuerdo con la Shell no prosperó.

Este culebrón no pudo concluirse, y las distintas alternativas, y otras nuevas, continuaron en el tablero de juego. A esta marea hubo que añadir la exigencia de Estados Unidos de lo que denominó *política de puertas abiertas* en Irak. Los estadounidenses reclamaban su parte del pastel, al tiempo que los británicos seguían indecisos sobre si gestionar todo esto con empresas estatales o ponerlo en manos privadas, pero fuese como fuese, no pensaban dejar entrar a los estadounidenses. Todo quedó zanjado en abril de 1920 con la firma del Tratado del Petróleo de San Remo. Si bien dejó las cosas claras y en un punto de equilibrio, en estos asuntos la claridad y el equilibrio desaparecían a la velocidad de la luz, y en menos de un suspiro las conspiraciones se retomaron, si es que en algún momento estuvieron paradas. ¿Por qué? Porque nadie estaba satisfecho y todos querían más.

Volvamos un momento hacia atrás. En diciembre de 1918 tuvo lugar un encuentro secreto en Londres entre el primer ministro británico Lloyd George y el presidente francés Clemenceau. El primero le comunicó al segundo que pretendían quedarse con Mosul integrándola en su parte de Irak y la región de Palestina; en contrapartida, Francia se aseguraría toda Siria, así como la mitad de la explotación de petróleo en Mosul y el apoyo británico en las conversaciones posconflicto.

Esta segunda vuelta de tuerca al mapa posconflicto del antiguo

Imperio otomano traería una sorpresa mayor: la creación de una patria judía dentro de Palestina. Este fue un secreto muy bien guardado desde noviembre de 1917, cuando el secretario de Asuntos Exteriores británico Arthur Balfour comunicó por carta al representante de la Federación Sionista Inglesa, lord Rothschild: «El Gobierno de Su Majestad está a favor del establecimiento en Palestina de una nación para el pueblo judío».

Por esas mismas fechas, la población judía en Palestina no pasaba del 1 %. Por otra parte, llama la atención que la carta no va dirigida a ninguna asociación judía internacional, sino a un miembro millonario, porque ni tan siquiera era el presidente de una federación sionista inglesa; algo muy extraño. Todo esto al tiempo que negaba la entrada en el Reino Unido de refugiados de guerra judíos. Por zanjar el asunto, un apaño entre colegas. Arthur Balfour y lord Rothschild eran íntimos amigos y ambos pertenecientes al mismo grupo de poder.

Una reflexión sobre los motivos de la Gran Guerra

Miremos hacia atrás para intentar escudriñar cuáles fueron las causas que motivaron la Primera Guerra Mundial.

A principios de la década de los ochenta del siglo XIX, se formó en el Reino Unido un grupo muy elitista cuyos miembros eran antiguos alumnos de Oxford y Cambridge. Lo que hoy en día consideramos un *think tank*, fue durante más de medio siglo un importante grupo de presión y quizá la fuerza política más influyente en el Imperio.

Siempre negaron su existencia, aunque con la aparición en 1910 de una nueva publicación, *The Round Table*, que realizaba una revisión de la política del Imperio británico y que fue empleado por el grupo como su plataforma, nadie dudaba ya de su existencia. Su fundador, Alfred Milner, fue un destacado miembro del Gabinete de Guerra del primer ministro británico entre 1916 y 1918.

El problema de fondo consistía en que la ascensión de Alemania a la categoría de Imperio y su crecimiento industrial y económico amenazaban la filosofía que el Reino Unido había aplicado para aumentar su influencia.

La no aceptación alemana de las reglas comerciales impuestas por el Reino Unido desde las guerras napoleónicas, junto a la crisis

económica padecida a finales del siglo XIX, generaban al Reino Unido nuevas dificultades para controlar el comercio internacional, principalmente a través de la banca y el comercio marítimo.

Tuviese o no la culpa Alemania poco importaba, el grupo de presión le echaba la culpa de todo. Afirmaban que existían dos planteamientos antagonistas en el terreno internacional, británico y alemán, y solo uno de ellos podría prevalecer, dado que eran incompatibles. El Reino Unido debía ser fuerte para imponerse, o de lo contrario sucumbiría a las que consideraban nuevas normas reaccionarias y burocráticas impuestas por los alemanes y, en ese caso, el Imperio se desmoronaría. Este grupo y su revista, *The Round Table* llevaron a cabo una campaña en contra de los teutones. Este era el gran problema y el principal debate desde finales del siglo XIX.

Aunque nos centraremos en el asunto del petróleo, no podríamos olvidar que los intereses británicos iban mucho más allá, desde las minas de oro y diamantes en África, pasando por el control que querían ejercer sobre el canal de Suez o el vasto Imperio que debían controlar en la India.

La toma por parte británica de la colonia alemana de Tanganica (actual Tanzania continental) tras la Gran Guerra, por citar un ejemplo, no era de gran valor excepto por el hecho de que permitía cerrar la ruta desde el cabo de Buena Esperanza, en Sudáfrica, hasta El Cairo, en Egipto, por dominios británicos.

Si bien los orígenes de la entrada en el conflicto del Reino Unido ya parecen algo más claros (por cierto, se alejan bastante de esa idea del horror causado por la invasión de Bélgica),[6]la situación final proyectada no se ajustó a sus deseos. En realidad, se puede afirmar que le crecieron los enanos o, al menos, uno y muy poderoso, los Estados Unidos de América. Tras la guerra y la firma del Tratado de Versalles, el Reino Unido aparece como un nuevo gran gigante, pero con los pies de barro.

DEUDAS DE GUERRA Y EL REPARTO DEL BOTÍN DE PETRÓLEO

Si al comienzo del conflicto la situación económica británica era prácticamente la bancarrota, al final no solo no había mejorado, sino que su deuda había crecido de manera dramática. Su débito con Wall

Street y, en concreto, con la banca J. P. Morgan & Co., ascendía a cerca de 5.000 millones de dólares. Una economía en absoluta depresión y una inflación que había ascendido a más del 900 %. Ante esta situación, Estados Unidos hacía la siguiente reflexión: ¿es realmente el Reino Unido la nación que ostenta el poder económico en el mundo o somos nosotros? Este planteamiento tuvo como consecuencia que las relaciones entre ambas naciones pasasen por duros enfrentamientos en los años posteriores; en Estados Unidos se habían despertado profundos intereses por las cuestiones del comercio internacional que ya nunca desaparecerían.

En los albores de los años veinte, el Reino Unido seguía manteniéndose sobre los tres mismos pilares fundamentales que antes de la guerra: el control de las líneas de comunicación marítima, el control de la banca y las finanzas internacionalees, y el mercado de materias primas.

En este momento los tres estaban amenazados por las nuevas ambiciones de los estadounidenses. Parece ser que su antigua colonia había decidido que ya había llegado la hora de su independencia real y que no necesitaba continuar como un obediente pupilo. La consecuencia de estos desencuentros fue, durante las siguientes décadas, una constante lucha entre ambas naciones por hacerse con la mayor parte de los tres pilares que llegó hasta la Segunda Guerra Mundial.

Las expectativas en los años veinte eran enormes, la duda consistía en saber si Estados Unidos se haría con el liderazgo desplazando al Reino Unido o si continuaría jugando un papel de segundón en la esfera económica internacional. ¿Cuál sería a partir de entonces la capital económica mundial, Londres o Washington? Las ambiciones americanas estaban claras: querían ser el líder en el nuevo orden mundial posconflicto. Y los británicos no estaban dispuestos a ceder esa posición.

Muy poco tiempo había transcurrido desde la firma del Tratado de Versalles, cuando Rockefeller se quejó de que Estados Unidos no había sido tenido en cuenta lo suficiente en el reparto del botín de guerra; en concreto, de los recursos petrolíferos. El reparto territorial en Oriente Próximo y el mercado del petróleo en la Europa posconflicto estaban controlados por el Gobierno británico a través de la APOC y la Royal Dutch Shell Company. Sorprende que hasta

entonces los estadounidenses no hubiesen tomado cartas en el asunto, pero ya poco podían hacer.

Estados Unidos no había sido invitado al Tratado del Petróleo de San Remo. Francia se quedaba con el 25 % de las explotaciones británicas del país asiático y admitía que Mesopotamia quedaba bajo mandato británico al amparo de la Liga de las Naciones. Además, confirmó el reparto ya acordado, de manera que Francia se hacía con el 25 % alemán de la TPC como parte del botín de guerra, y el resto era para los británicos. A raíz de este reparto, el Gobierno francés decidió fundar la Compagnie Française des Pétroles (CFP).

El acuerdo de San Remo tuvo, como primera consecuencia destacable, una protesta formal del Gobierno de Estados Unidos, en nombre de las compañías norteamericanas, por no poder participar en el reparto del petróleo de Mesopotamia. La respuesta británica no se hizo esperar. En ella expresaban que no había cabida para las compañías americanas en el Oriente Próximo británico. Esto desató el enfrentamiento entre ambas partes por el petróleo. Pero no fue este el único frente; los choques ya venían de antes de la Gran Guerra.

México

En 1912, con una excusa ridícula basada en la detención de unos marines, el presidente Wilson ordenó a la USN tomar el puerto mexicano de Veracruz. El objetivo real era provocar la caída del régimen del general Victoriano Huerta y atacar los intereses petrolíferos británicos en la zona. ¿Qué hizo Huerta para merecer eso? El problema venía de antiguo; la Ley del Petróleo de México de 1901 permitía otorgar permisos a empresas y particulares para explotar terrenos propiedad de la nación.

De esta manera, a partir de 1911 las empresas extranjeras iniciaron una fuerte expansión en el país. Aunque los sucesivos Gobiernos mexicanos lo intentaron, nunca consiguieron imponer unos impuestos, que ellos consideraban razonables por la obtención del crudo, y obtenían muy pocos beneficios por las extracciones en el país.

Ante una situación económica desesperante, el presidente Huerta, que contaba con el apoyo financiero de la Mexican Eagle Petroleum Company, impuso unos nuevos impuestos a la producción que

enfurecieron a las petroleras extranjeras y, por ende, al presidente de Estados Unidos.

Tras la toma de Veracruz, el presidente Wilson invitó al presidente Huerta a dejar el cargo. Como ya se ha indicado, el presidente de la Mexican Eagle no era otro que el empresario y político del Reino Unido Weetman Pearson, que al servicio de la Corona trabajaba con los servicios secretos para favorecer sus intereses petroleros a través de la Shell.

La Mexican Eagle había maniobrado para obtener la mitad de las concesiones petrolíferas del país antes de la reacción estadounidense. Ante la nueva situación, los británicos no quisieron entrar en un conflicto de intereses con los estadounidenses y, con mucho tacto, dejaron caer al presidente Huerta y dieron la bienvenida al siguiente. El nuevo presidente, Venustiano Carranza, contaba con el beneplácito de los estadounidenses. La Standard Oil suministró armas, dinero y petróleo al nuevo presidente. De este modo, desplazaban en parte a los británicos.

Cuando el presidente Carranza quiso reconducir la situación para mejorar la economía nacional, las compañías estadounidenses se vieron obligadas a propiciar otro cambio de gobierno. En 1916 la Standard Oil respaldó con dinero la revuelta de Pancho Villa contra Carranza, y el Ejército estadounidense del general Pershing fue enviado para apoyar la revuelta. Lamentablemente para Pancho Villa, la inminente entrada de Estados Unidos en la Gran Guerra obligó a ambos a congelar el enfrentamiento y Carranza siguió en el poder hasta 1920. Mientras tanto, británicos y estadounidenses quisieron hacerse con el control absoluto de la Mexican Eagle, pero fue la Shell, a través del Señor Cinco por Ciento, Gulbenkian, quien se llevó el gato al agua el 2 de abril de 1919.

En 1920, con la guerra finalizada y tras la jugada maestra de la Shell, se recrudecieron los enfrentamientos entre estadounidenses y británicos por el petróleo mexicano. Y no terminaron hasta finales de los años treinta, tras la nacionalización del petróleo de México por parte del presidente Cárdenas.

Venezuela

El petróleo venezolano fue otro buen negocio para la Shell ya que en 1914 fue descubierta la gran cuenca petrolífera de Maracaibo por la compañía Caribbean Petroleum, curiosamente subsidiaria de la Shell.

Hay que recordar que, desde 1908, el presidente venezolano Vicente Gómez otorgaba las concesiones petrolíferas a amigos y afines políticos, y que estos, una vez con la concesión en la mano, negociaban con compañías extranjeras pues desconocían el negocio y carecían de la maquinaria necesaria.

Entre 1914 y 1917 hubo grandes hallazgos de petróleo en Venezuela, pero debido al conflicto mundial su explotación se vio muy ralentizada por la dificultad de conseguir el material necesario para las prospecciones.

En 1916, la Shell comenzó la construcción de una refinería en Curazao que no pudo finalizar hasta 1918, por lo que hasta el final de la guerra se tuvo que conformar con lo que podía refinar en una pequeña factoría disponible en San Lorenzo. Pero no había que preocuparse por el petróleo venezolano; tras el conflicto mundial alcanzó grandes cuotas de mercado. Llegó tarde, pero entró por la puerta grande.

El Cáucaso

En el otro lado del mundo, en el Cáucaso, la situación no fue para nada estable durante el conflicto. La revolución bolchevique no hizo más que agravarlo: rusos, turcos, ingleses y alemanes, así como el problema interno entre poblaciones armenias y tártaros, formaban un cóctel explosivo.

El intento alemán de hacerse con el petróleo ruso de Bakú al terminar la Revolución rusa fue evitado por los británicos. Tras la abdicación del zar en febrero de 1917, se instaló el caos revolucionario. El 28 de mayo de 1918 la República Democrática de Azerbaiyán se autoproclamó independiente, pero al mes siguiente el nuevo régimen bolchevique, que no había reconocido su independencia, nacionalizó todas las propiedades privadas. Con la llegada de los revolucionarios a Bakú se crearon los consejos de trabajadores bajo cuya supervisión los jefes de las antiguas industrias privadas podían seguir trabajando.

El director general de Branobel, Arthur Lessner, que se encontraba por esas fechas en San Petersburgo, se enfrentó a graves problemas al negarse a pagar lo que le exigían como contribución al proletariado. Esa actitud le acarreó el encarcelamiento y un posterior juicio secreto donde fue declarado contrarrevolucionario y, según algunas fuentes, condenado a muerte.

En septiembre de 1918 los turcos consiguieron tomar Bakú, que estaba defendida por una fuerza formada por tropas rusas, armenias y británicas. Los británicos alegaron que su participación evitaría que los campos petrolíferos cayesen en manos alemanas. Los turcos, que solo tres meses antes de la conquista habían mostrado su apoyo al recién creado Gobierno de Azerbaiyán, una vez tomada la ciudad permitieron a sus tropas tártaras tres días de saqueo sin piedad sobre los armenios. Con la toma turca de Bakú, la nacionalización bolchevique había desaparecido y Branobel volvía a ser una empresa privada.

En agosto, una vez liberado, Lessner se trasladó a Bakú para continuar con la empresa que, según sus propias palabras, no había sufrido muchos daños gracias a que no tenía un gran número de trabajadores armenios y que siempre habían tenido una buena relación con los tártaros.

El 30 de octubre el Imperio otomano firmó el Armisticio de Mudros dando por finalizada su participación en la contienda. Se retiraron de Bakú en noviembre de 1918. Los ingleses ocuparon su lugar, pero solo de manera temporal, ya que en agosto de 1919 también se retiraron.

Si la situación no era ya lo bastante caótica, en enero de 1920 estalló una guerra entre Armenia y Azerbaiyán por Nagorno-Karabaj. En esta tesitura, el Gobierno de Azerbaiyán se dio cuenta de que no podría defenderse de los rusos en caso de que los bolcheviques se acercasen a Bakú, lo cual llegó a ocurrir en abril de 1920. Ante esto, el Gobierno decidió negociar la paz con los bolcheviques y el 27 de abril de 1920 estos entraron nuevamente en Bakú, y otra vez todos los bienes fueron nacionalizados.

Arthur Lessner continuó trabajando durante cuatro meses con la esperanza de que Bakú fuese de nuevo liberada del yugo bolchevique, pero eso nunca ocurrió. Lessner sería el último director general de Branobel en Bakú. Tres meses después la Standard Oil New Jersey

compró la mitad de las acciones de esta empresa.

El final del Imperio otomano fue trágico. En noviembre de 1918, coincidiendo con su salida de Bakú, Estambul era ocupada. Franceses e ingleses controlaban lo que antes había sido un vasto imperio que ahora forman Irak, Siria, Líbano y Palestina. Por su parte, Francia e Italia ocuparon, respectivamente, el sur y el oeste de Asia Menor.

En 1919, tras recibir la autorización británica, Grecia invadió el oeste de Anatolia. En agosto de 1920 el Gobierno otomano firmó el Tratado de Sèvres, que reconocía las zonas de influencia de la Triple Entente y la ocupación de gran parte de Anatolia, la independencia del Estado armenio y los mandatos británicos y franceses sobre Irak, Siria y Líbano (Fig. 3.3).

Turquía vivió entonces una guerra interna con dos Gobiernos: uno en Estambul que defendía el sultanato y otro nacionalista en Ankara. Tras la victoria de los nacionalistas, la asamblea de Ankara abolió el sultanato en noviembre de 1922 y el último sultán abandonó el país; en octubre de 1923 se proclamó la República de Turquía.

Sin pretender aburrir al lector con un sinfín de cifras, parece conveniente aportar algunas que ilustran la influencia del petróleo durante el conflicto.

En 1913, los británicos obtenían su petróleo básicamente de Estados Unidos, que le suministraba el 62 % de su demanda. A esto hay que añadir otros proveedores menores, como Rumanía, con un 18 %; Rusia con alrededor de un 8 %; las Indias Orientales Neerlandesas con un porcentaje similar, y México con un 4 %.

A lo largo del conflicto, los británicos perdieron a Rusia y Rumanía como suministradores. Esto, junto con el aumento de la demanda, no permitió que el nuevo suministro de petróleo de Persia cubriese las necesidades. De esta manera, Estados Unidos continuó durante todo el conflicto siendo su mayor suministrador.

Durante la guerra, Estados Unidos exportó a los aliados cerca de 35 millones de toneladas. En el periodo 1917-1918, el 46 % fue al Reino Unido, sin contar lo enviado al resto del Imperio británico.

El 84 % del combustible empleado por los aliados durante la contienda fue proporcionado por Estados Unidos.

México se convirtió en un suministrador vital, proporcionando un 10 % de las necesidades británicas.

En los seis últimos meses del conflicto, los británicos importaron el 97 % de su demanda. De esta cantidad, el 77 % lo facilitó Estados Unidos. Del consumo total británico, la Royal Navy se llevaba la mayor parte: consumía la friolera del 70 % del total.

Para hacerse una idea de las dimensiones de la Royal Navy, en comparación con sus aliados, mientras ella consumió en 1918 unos cuatro millones de toneladas de combustible, la flota francesa solo empleó 90.000 toneladas (proporcionadas íntegramente por los británicos) y los italianos necesitaron 120.000 toneladas.

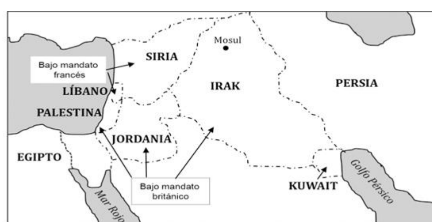


Fig. 3.3. Oriente Próximo en 1923.

Con estas cifras queda claro que, cuando termina la guerra, la dependencia del petróleo estadounidense por parte de Europa, incluido el Reino Unido, era absoluta. Esto era algo que ninguno de los implicados, a excepción de Estados Unidos, estaba dispuesto a perpetuar.

Los británicos, conscientes del esfuerzo que estaba suponiendo obtener los recursos necesarios de petróleo, proveniente de cualquier punto del globo, comenzaron a buscarlo en casa. Lo cierto es que ya habían comenzado poco antes de 1914, pero no con la misma premura. Los esfuerzos dieron su fruto: en 1919 se encontró el primer pozo utilizable, de manera modesta, en tierras de Hardstoft. Ese fue el comienzo de una larga carrera petrolífera en el Reino Unido.

El Tratado de Versalles puso fin, oficialmente, a la Primera Guerra Mundial, aunque para muchos estudiosos no fue más que el primer ladrillo para la construcción de la Segunda Guerra Mundial, y a la vista de los acontecimientos no les faltó razón.

El conflicto supuso la desaparición del Imperio alemán, del Imperio austrohúngaro, del Imperio ruso, del Imperio otomano y del Persa. El Imperio británico salía del conflicto con los pies de barro, mientras que Estados Unidos emergía como un nuevo gigante en la política mundial. El mundo ya no volvería a ser nunca como antes.

La desaparición del Imperio otomano, disgregado en una serie de Estados en Oriente Próximo a conveniencia de los ganadores, no ha dejado de producir problemas desde entonces y créanme si les digo que los seguirá creando en el futuro.

¿De qué le sirvió a Persia su declaración de neutralidad? Absolutamente de nada. En 1919 se firmó un tratado que otorgaba a los británicos capacidad de influir en sus asuntos de Estado. Su situación poco o nada mejoró tras el final del conflicto. Los británicos no estaban dispuestos a perder nada de lo conseguido durante la guerra, sino más bien todo lo contrario.

Conclusiones

Antes de la Primera Guerra Mundial, el uso de petróleo era limitado, su empleo principal era la iluminación de keroseno. En 1914 el carbón continuaba siendo era el rey. El petróleo proporcionaba algo menos del 5 % del suministro mundial de energía, mientras que el carbón constituía el 74 %.

Sin embargo, la Primera Guerra Mundial fue una ruptura significativa en este patrón de desarrollo, ya que el uso global del petróleo creció aproximadamente un 8 %, mientras que la producción de carbón disminuyó en muchos países europeos.

En el siglo anterior a la guerra, el dominio geopolítico británico fue asegurado por su Armada, propulsada con carbón. Sin embargo, la Primera Guerra Mundial interrumpió esta tendencia y las preocupaciones sobre el acceso al petróleo serían clave para estas dinámicas geopolíticas cambiantes. El Reino Unido se enfrentó a un desafío descomunal, ya que tenía reservas limitadas de petróleo.

Durante la guerra, aproximadamente el 90 % del petróleo requerido para el esfuerzo de guerra británico y francés fue suministrado por Estados Unidos. El Reino Unido, junto con Francia e Italia, se volvió dependiente de Estados Unidos para alimentar sus

esfuerzos militares, cada vez más demandantes de petróleo. Influenciados por estas intensas presiones, Estados Unidos, el Reino Unido y otros países, incluidos Francia e Italia, se acercaron por el imperativo de mantener un suministro constante de petróleo, forzados a una integración más estrecha de las actividades de suministro.

Las tensiones geopolíticas aumentaron en Oriente Próximo, impulsadas en parte por la búsqueda de petróleo, con Gran Bretaña tratando de obtener el control de importantes campos petroleros.

El Acuerdo Sykes-Picot firmado en 1916 por el Reino Unido y Francia dividió Mesopotamia entre los dos países, a fin de asegurar recursos petroleros estratégicos. La Primera Guerra Mundial y la sed de petróleo amplificaron la importancia geopolítica de Oriente Próximo, lo que llevó a un aumento de las tensiones entre Estados Unidos, el Reino Unido y Francia.

Estos amplios cambios y desarrollos geopolíticos para asegurar los recursos petroleros impulsaron el aumento de la demanda de petróleo en energía, alimentos y movilidad.

Las ventajas de los buques petroleros habían sido reconocidas por muchas Armadas de todo el mundo; a esto hay que sumar que los automóviles y camiones se utilizaron cada vez más para obtener ventajas tácticas.[7]

En Estados Unidos, bajo los auspicios del Alto Comité de Transporte, se iniciaron caravanas de camiones que transportaban mercancías al frente, inaugurando el transporte de carga de larga distancia como una alternativa al ferroviario y llamando la atención sobre la gran necesidad de un sistema nacional de interconexión por carretera.

Durante el conflicto, surgió una nueva realidad de guerra desde el aire. El avión, en fase embrionaria, se consolidó como una industria importante aumentando los requisitos de productos de gasolina.[8]Esto creó un importante excedente de aviones al final de la guerra.

Las respuestas a las presiones de la demanda en el sistema alimentario también tuvieron implicaciones para el suministro de petróleo. Las importaciones de alimentos se vieron interrumpidas y el bloqueo de los suministros se convirtió en una estrategia clave tanto del Reino Unido como de Alemania durante esta guerra. Por lo tanto, el enfoque en la autosuficiencia se intensificó. La energía del carbón y del vapor no había hecho incursiones significativas en el sector

agrícola, que todavía dependía de la potencia de los caballos. Sin embargo, la Primera Guerra Mundial aceleró el desarrollo y la comercialización de tractores. En 1917 el Gobierno británico ordenó 400 tractores Saunderson, de fabricación nacional, e invirtió 3,2 millones de dólares en modelos estadounidenses como el Fordson. Ford exportó 7.000 tractores a Gran Bretaña en un esfuerzo por aumentar la productividad agrícola. En Estados Unidos el uso de tractores también se expandió bajo esquemas de préstamos del Gobierno y campañas de propaganda con exposiciones utilizadas por el Gobierno para alentar aún más su uso.

IV

Del Tratado de Versalles a la Segunda Guerra Mundial

DESEMPOLVANDO VIEJOS ENFRENTAMIENTOS

Al comienzo de los años veinte del pasado siglo, los británicos controlaban un imperio formidable de compañías petrolíferas, aparentemente privadas. En realidad, estaban dirigidas por el Gobierno para satisfacer su política petrolífera. Esta no era otra que controlar las mayores regiones petrolíferas del mundo.

Para ello, se apoyó en cinco grandes compañías: Royal Dutch Shell, APOC, D'Arcy Exploitation Company, Burmah Oil Company y la canadiense British Controlled Oilfields.

La Shell, que después de muchos intentos no era de mayoría británica, sí estaba en la práctica controlada por ese país, ya que casi todo su consejo de dirección era probritánico. A la postre había sido un éxito parcial nada desdeñable. Por otro lado, la British Controlled Oilfields, nominalmente canadiense, era en realidad otra compañía controlada por el Gobierno británico con la misión de asegurar el petróleo de Centroamérica y Sudamérica, contrarrestando los esfuerzos de Rockefeller, que tenía las mismas intenciones. En concreto, Costa Rica era uno de los objetivos británicos a través de la British Controlled Oilfields. En 1918, los británicos reconocieron el Gobierno del presidente Tinoco, que un año antes había dado un golpe de Estado en el país. Su reconocimiento fue recompensado con una concesión de yacimientos cerca de la frontera de Panamá y del Canal. Por su parte, Estados Unidos no reconoció a Tinoco y no tuvo concesión alguna. Cuando en 1921 surgieron problemas fronterizos entre Panamá y Costa Rica, los estadounidenses tomaron parte para derrocar al régimen de Tinoco. Como era de suponer, un nuevo Gobierno proestadounidense se instaló en Costa Rica, declaró nulas y sin efecto las concesiones petrolíferas otorgadas por su antecesor a los británicos y concedió nuevas a los estadounidenses.

Este intervencionismo falto de escrúpulos ha sido una tónica

habitual de los estadounidenses que se perpetúa hasta nuestros días. Y los británicos le andan a la zaga.

Encuentros y desencuentros en el reparto del botín

Volvamos a la firma del Tratado del Petróleo de San Remo. Ahí se consumó oficialmente que el 25 % de la TPC que poseía el Deutsche Bank pasaba a ser propiedad del Gobierno francés. Como contraprestación, los franceses autorizaban la construcción de un oleoducto y el transporte del petróleo a través de las zonas de influencia francesas desde Mesopotamia hasta el Mediterráneo. Por otra parte, se acordaba que el Gobierno local tenía derecho al 20 % de los intereses de cualquier compañía privada que se instalase en la región para la explotación petrolífera. Los Gobiernos francés y británico se comprometían a apoyarse mutuamente en cualquier negociación común para la obtención de concesiones petrolíferas en Rumanía y Rusia.

Como ya se ha comentado, el Tratado no sentó nada bien en Estados Unidos, que se revolvía en su sillón viendo cómo no obtenía ninguna tajada del reparto de Mesopotamia. Eso no podía quedar así, y retomaron la batalla diplomática.

San Remo no hizo nada más que confirmar lo que los británicos ya habían adelantado en 1919, cuando prohibieron a técnicos estadounidenses llevar a cabo estudios petrolíferos en Mesopotamia. Ya entonces hubo un duro intercambio de notas diplomáticas entre ambos Gobiernos, pero estaba claro que los británicos no tenían la más mínima intención de aflojar. La disputa se daba entre Gobiernos o entre compañías petrolíferas; al fin y al cabo, es prácticamente lo mismo.

En esencia, la postura defendida por los estadounidenses era la ya mencionada política de puertas abiertas. Su principal demanda era que todos los extranjeros debían ser tratados de la misma manera ante la ley en todos los territorios bajo mandato de la Sociedad de Naciones. De este modo, ninguna concesión podía ser exclusiva; era inaceptable que no pudieran existir opciones para otros interesados.

La actitud de los británicos era comprensible, veían peligrar los tres pilares fundamentales de su Imperio ya mencionados: dominio de

las líneas de comunicación marítimas, control de la banca mundial y las finanzas, y de las materias primas consideradas estratégicas.

Los estadounidenses consideraban que el Tratado del Petròleo de San Remo suprimía cualquier opción a hacerse con parte del petróleo de Mesopotamia o a coparticipar en la TPC. Por su lado, los británicos consideraban que los derechos adquiridos seguían vigentes y no había por qué abrir la mano, independientemente de que Estados Unidos hubiese sido un aliado imprescindible durante la guerra. Cuando los británicos mencionaban los derechos adquiridos, hacían referencia a la TPC, por supuesto, y a los derechos que el gran visir les había concedido en su carta del 28 de junio de 1914 a británicos y alemanes. La disputa se prolongó y, al final, los británicos se vieron obligados a aceptar negociaciones entre la TPC y el Gobierno de Estados Unidos.

Este último representaba los intereses de la Standard Oil New Jersey, que ya en 1919 había mostrado un gran interés por los campos petrolíferos de Mesopotamia. Eso sí, en teoría, actuaba en nombre de toda la industria petrolífera de su país.

No se puede desligar el proceso del petróleo de la situación financiera en el mundo posconflicto, puesto que existe una interrelación importante. Las deudas contraídas por británicos, franceses, italianos y belgas fueron inmensas, y el mayor benefactor fue la banca Morgan que, al terminar la contienda, lógicamente quería cobrar.

En paralelo a las negociaciones para el Tratado de Versalles, estadounidenses y británicos llegaron al entendimiento de que era necesario crear algún tipo de institución entre ellos a fin de coordinar asuntos de trascendencia estratégica sin más interlocutores ni testigos. Como resultado de esta idea, antiguos miembros del grupo de presión que editaba *The Round Table* crearon en mayo de 1919 el Royal Institute of International Affairs en Londres, y al mismo tiempo surgía su rama americana, el New York Council of Foreign Relations, cuyos miembros pertenecían casi todos a la banca Morgan. La intención era coordinar actuaciones en la Conferencia de Paz con los estadounidenses, estrechar lazos de manera no pública entre ellos y servir de enlace no oficial para armonizar sus intereses. Esto no resultó nada sencillo, por no decir que, en principio, fue un absoluto fracaso. ¿Por qué? En líneas generales, por la descomunal deuda

adquirida durante el conflicto y la incertidumbre sobre su pago, así como por el planteamiento antagonista de unos y otros respecto a cualquier negociación, incluido, claro está, el reparto de concesiones petrolíferas por el mundo.

La deuda tras la guerra

Lo importante de las cifras no es su exactitud, porque hasta en esto hay desacuerdo; en lo que sí hay acuerdo es en que eran descomunales. Se estima que los aliados habían adquirido una deuda de más de 12.000 millones de dólares al 5 % de interés. Por otro lado, el Tratado de Versalles imponía a Alemania el pago de 33.000 millones de dólares al 6 % de interés, en concepto de reparaciones, que en mayo de 1921 equivalían a 132.000 millones de marcos oro. A Alemania se le dio un plazo de seis días para aceptarla o el valle del Ruhr sería militarmente ocupado.

Conviene recordar que el Congreso de Estados Unidos rechazó la firma del Tratado de Versalles, pero eso a la Reserva Federal y a la banca Morgan poco les afectó; se disponían a dominar las finanzas de la Europa posconflicto.

La combinación de la deuda en concepto de reparaciones de guerra por parte de Alemania, junto con la deuda de Francia, Italia y Bélgica al Reino Unido, que a su vez era una deuda de este con Estados Unidos, fue una auténtica debacle. Estas circunstancias marcaron las finanzas del mundo entero hasta la crisis de Wall Street de 1929.

La pirámide financiera se apoyaba sobre el pago de la deuda de guerra de Alemania. A esto había que añadir que la Reserva Federal de Estados Unidos, en connivencia con la banca Morgan, seguía proporcionando préstamos a bajo interés para la reconstrucción de Europa y al resto del mundo, lo que hacía que la deuda siguiese creciendo. Esta circunstancia ponía muy nervioso al Banco de Inglaterra, que veía cómo perdía su posición hegemónica en las finanzas mundiales. La situación se volvió crítica para los británicos en 1924, cuando los estadounidenses decidieron entrar también en el negocio del oro y las materias primas. Esto surgió como consecuencia de la solicitud de Sudáfrica de volver a integrarse en el patrón oro; la

consulta sobre cómo hacerlo se la dirigió a los estadounidenses y no a los británicos. La recomendación fue que estableciesen vínculos directos con la banca de Nueva York, sin pasar por Londres, como había sido hasta entonces costumbre. Todo esto sucedía al tiempo que el propio Reino Unido no podía volver al patrón oro por falta absoluta de liquidez. Los británicos estaban perdiendo la batalla en todos los campos. En este diálogo de sordos cada uno de los contendientes seguía a lo suyo.

Reordenando Mesopotamia y Persia sin contar con Estados Unidos

En marzo de 1921 el secretario de Estado para Asuntos de las Colonias, Winston Churchill, convocó una reunión de expertos en asuntos árabes en El Cairo. La idea era zanjar de una vez por todas las divisiones políticas de los territorios ganados durante el conflicto. Simultáneamente, en el Reino Unido se creó el British Colonial Office Middle East Department. En la reunión de El Cairo se llegó al acuerdo de rebautizar Mesopotamia como Irak[1](nombre que no se adoptó oficialmente hasta 1929) y entregárselo a Faisal bin Husain, hijo del hashemita Husain bin Ali, de La Meca. También se acordó el establecimiento de la Royal Air Force (RAF) en ese territorio con una base permanente en el país.

Se deja lo mejor para el final: se establece que la administración del Estado quedaba bajo el control efectivo de la TPC. De este modo, acababan de otorgarle un país entero a una compañía petrolífera controlada por el Gobierno británico.

Los estadounidenses no tardaron en elevar una protesta formal en nombre de la Standard Oil, pero la protesta cayó en saco roto: los británicos contestaron que no se les otorgarían concesiones en el Oriente Próximo británico. A pesar de su terquedad, la situación para los británicos en Irak no era nada halagüeña.

Ante la situación económica precaria del Reino Unido, se vieron obligados a reducir sus fuerzas armadas, pues eran insostenibles; si en noviembre de 1918 disponían de cerca de 3,5 millones de efectivos por el mundo, la cifra se redujo a menos de un millón un año después, y no llegaba ni al medio millón en noviembre de 1920.

La realidad era que, en Irak, solo disponían de unos 60.000 hombres, dos escuadrones de la RAF y unos cuantos patrulleros que se dedicaban a proteger sus intereses petrolíferos. Con esto tenían que hacer frente a una incipiente rebelión, al tiempo que tenían otros conflictos en Persia y Afganistán, oposición en Palestina, etcétera. El jefe del Estado Mayor británico declaró que estaban haciendo frente a entre veinte y treinta pequeños conflictos armados. Pero la insurgencia en Mesopotamia le daba mala imagen. Por un lado, ante la Liga de las Naciones, que era a fin de cuentas quien le había concedido el mandato, y por otro, ante los estadounidenses, que estaban detrás de Mesopotamia y Persia como buitres.

No faltan autores que consideran que Estados Unidos estuvo detrás de muchas de las insurgencias para degradar la situación y poner al Reino Unido en un compromiso. Para proteger sus intereses, los británicos se emplearon con dureza contra la población iraquí, efectuando ataques con su aviación sobre pueblos y ciudades y empleando armas químicas. En el manual de la RAF *Notes on the Method of Employment of the Air Arm in Iraq* se puede leer:

> Un pueblo de tamaño grande […] puede ser prácticamente eliminado, con un tercio de su población muerta o herida, con un ataque de 45 minutos llevado a cabo con una fuerza de cuatro o cinco aviones.

Para los británicos, la insurgencia no era una cuestión de nacionalismo, sino más bien una combinación de anarquía y fanatismo a partes iguales. Llegados a ese punto, consideraban que un intento de conciliación no tenía cabida y que la fuerza era la única solución. El general Aylmer Haldane, jefe de las fuerzas británicas en Mesopotamia de 1920 a 1922, recordaba en su diario que la insurgencia tenía que aprender el precio que debía pagar por su insubordinación al Imperio, el castigo debía ser ejemplar. La revuelta se saldó con más de 100.000 muertos del bando insurgente, muchos de ellos los mismos árabes que habían apoyado a los británicos siguiendo a Lawrence de Arabia contra los otomanos. Así les pagó el Reino Unido su apoyo.

El negocio es el negocio. Estados Unidos versus el Reino Unido

En noviembre de 1921 jefes de siete compañías petrolíferas

estadounidenses se dirigieron al Departamento de Estado para comunicarle que estaban listos para enviar personal a Mesopotamia para una exploración y reconocimiento en busca de posibles yacimientos petrolíferos.

A estas alturas del siglo XX, Estados Unidos todavía proporcionaba el 65 % del petróleo que se consumía en el mundo, lo que representaba cerca del 60 % de su producción. Pero, aparte de las exportaciones, compraba todo lo que podía de otras fuentes. Siempre tenía la incertidumbre sobre cuánto le duraría el suyo. Un ejemplo, las empresas estadounidenses estudiaron la posibilidad de comprar el 25 % de participación alemana en la TPC, que había pasado a ser propiedad del Gobierno francés, sin éxito.

Su diversificación era considerable; como ejemplo, la AngloAmerican Oil Company, una de las antiguas filiales de la Standard Oil, controlaba la nada desdeñable cifra del 50 % del negocio del petróleo en el Reino Unido. Así mantenían una posición de fuerza a ambos lados del Atlántico.

Si la situación no estaba muy clara en Irak, tampoco es que les fuese bien a los británicos en Persia (actual Irán), aunque tampoco puede extrañar después de su actitud allí durante la guerra. A eso había que añadir las intrigas de los estadounidenses, que intentaban que el Gobierno revocase las concesiones petrolíferas a los británicos para hacerse con ellas.

Que en Persia había movimientos antibritánicos era algo evidente, pero nunca habían estado coordinados, por lo que su efectividad era escasa y la preocupación que generaban no era alta. Esto cambió y comenzó a verse una coordinación entre diferentes grupos, que entonces sí empezaron a ser un problema real. Los británicos, con razón o sin ella, estaban convencidos de que los estadounidenses, bien desde el Gobierno o bien la Standard Oil, estaban detrás de esa coordinación de insubordinados que suponía una amenaza para la APOC. Fuesen o no responsables los estadounidenses, la situación en Persia pintaba muy mal.

Antes del conflicto, Persia estaba bien ocupada o bien *asesorada* por británicos en el sur, rusos en el norte y los otomanos soplándoles en la nuca. Al final, solo quedaron los británicos, que, ya puestos, decidieron hacerse con el control de toda Persia.

Ya estaban en posición de hacer de Persia un protectorado

británico, y lo llevaron a cabo en 1919 con el Tratado Anglo-Persa. De esta manera se cerraba, por decirlo de alguna manera, la idea imperialista de unir el Imperio o zona de influencia en África con la India y el Extremo Oriente. Este acuerdo permitió a los británicos colocar asesores civiles y militares tanto en el Gobierno como en el Ejército persa, con la promesa de que modernizarían el Ejército y mejorarían las infraestructuras del país, principalmente en comunicaciones y transporte. Como casi siempre, el acuerdo tenía una separata no conocida por la que los británicos concedían un préstamo de dos millones de libras a los persas.

No se piense que los esfuerzos británicos por ayudar a los persas, y quedarse con su petróleo, iban a salirles del todo gratis. El préstamo incluía los sobornos pagados al primer ministro persa y al resto de los ministros firmantes del acuerdo. Al final, y con cierto pesar, el Gobierno persa aceptó. Pero surgió un nuevo problema: según las leyes, tenía que ser ratificado por el Majlis (el Parlamento persa) y este había sido disuelto en 1915. Aparentemente estaban en un callejón sin salida. Se planteó la opción de convocar elecciones. Los británicos, conscientes del profundo sentimiento nacional en su contra, temieron que el Parlamento saliente jamás ratificaría el acuerdo, así que esa solución no era aceptable.

Para mayor pesadumbre británica, el Gobierno persa inició conversaciones con el nuevo Gobierno de la Rusia bolchevique para firmar un nuevo tratado. De entrada, para ganarse a los persas, el nuevo Gobierno ruso denunció el acuerdo anglo-ruso por el que se habían repartido Persia a principios de siglo. A continuación mostraron su intención de indemnizar a Persia por los daños causados por sus tropas durante su ocupación.

A los británicos les había surgido un duro competidor y continuaban sin salir del atolladero. El asunto no podía ir peor y, cuando se anunció la firma del Acuerdo Ruso-Persa para febrero de 1921, parecía que todo estaba perdido. Pero para su sorpresa, pocos días antes de la firma hubo una sublevación militar encabezada por el coronel Reza Khan y sus tropas cosacas. El Gobierno persa fue derrocado y no se llegó a firmar documento alguno. Resultó que Reza Khan tampoco era nada probritánico y no quiso ni oír hablar del acuerdo firmado por el Gobierno con los británicos y se mostró dispuesto a continuar con la firma del acuerdo que se había alcanzado

con los rusos. Rusos y persas solucionaron sus problemas fronterizos y acordaron compartir a partes iguales los derechos de explotación del mar Caspio. Además, el tratado tenía un componente de acuerdo comercial.

En Persia no se habían olvidado de la posición prepotente y abusiva de la APOC durante la reciente guerra. Cuando los oleoductos de la compañía sufrieron atentados en 1915, perpetrados por tribus apoyadas por los alemanes, los británicos acusaron al Gobierno de Teherán de no proporcionar seguridad a sus instalaciones. Debido a eso, reclamaron una indemnización desorbitada, que en caso de no ser abonada tendría como consecuencia que la APOC dejaría de pagar los *royalties* acordados al Gobierno persa por el petróleo. Así fue: no pagó ni en 1916 ni en 1917.

Era evidente que el Reino Unido no estaba dispuesto a perder las concesiones en Persia, y menos a favor del Ejército ruso. En Persia esperaban tener la mayor fuente de suministro de combustible para la Royal Navy, si no querían continuar dependiendo del petróleo estadounidense. Conscientes de la dificultad de obtención y transporte del crudo tanto en Persia como en Mesopotamia, determinaron que era necesario disponer en casa de ingentes reservas. Pero por muchos esfuerzos que realizasen los británicos, no podrían independizarse del petróleo estadounidense en una larga temporada.

Lo cierto es que, para cuando se firmó el acuerdo de San Remo, que tanto indignó a los estadounidenses, estos producían el 82 % del petróleo del mundo frente a un escaso 5 % de los británicos. Entonces ¿dónde estaba el problema real para Estados Unidos? Está claro que la capacidad de producción no lo era. El problema era el futuro; si bien arrasaban en producción, se estimaba que solo controlaban el 20 % de las reservas mundiales conocidas. Por otra parte, británicos y neerlandeses tenían una producción muy inferior, pero su posición respecto a las reservas era muchísimo más favorable, de manera que en un periodo relativamente corto las tornas podrían volverse.

Esta era la cuestión de fondo; había destacadas voces estadounidenses que veían, no con temor sino con pánico, que en un futuro podrían encontrarse dependiendo del petróleo británico por no ser autosuficientes. La clave estaba en el crudo de Persia y Mesopotamia, ambas regiones estaban en su punto de mira y a ambas dedicaron todos los esfuerzos que consideraron necesarios hasta

conseguir sus objetivos.

Como consecuencia de esta situación, los estadounidenses decidieron seguir abogando por la política de puertas abiertas en Mesopotamia a fin de obtener una parte similar a la francesa, el 25 %, dejando en manos británicas el 50 %. En paralelo, también trabajaban para hacerse con una parte del crudo persa, pero ¿qué es lo que pasó en Persia? Para sorpresa de los británicos, el recién constituido Majlis aprobó las concesiones de petróleo de las cinco provincias del norte del país para la Standard Oil New Jersey.

Por fin, los estadounidenses habían conseguido entrar en el patio británico, que ya tenía en sus supuestas posesiones a rusos y estadounidenses. Su acuerdo con Persia de 1919 se había frustrado y la situación para ellos solo podría ir a peor. Su doctrina económica de puertas abiertas no había hecho más que empezar a implementarse. Llegados a este punto, cada cual puede sacar sus propias conclusiones sobre quién había financiado y apoyado la sublevación del coronel Reza Khan.

El Cáucaso bajo régimen soviético

Si la situación parece compleja, la realidad era mucho más complicada. Al mismo tiempo que todo esto sucedía, tanto británicos como estadounidenses estaban negociando con los rusos para obtener concesiones petrolíferas en Bakú, intentando hacer valer los derechos de los antiguos propietarios privados de estas explotaciones.

A pesar de que los bolcheviques habían entrado en Azerbaiyán y retomado Bakú en abril de 1920, la Standard Oil New Jersey compró en julio, de forma secreta, todos los intereses petrolíferos de la familia Nobel en Rusia.

Para entonces, los Nobel, que estaban mucho más duchos en la idiosincrasia local, ya preveían que esas propiedades iban a ser nacionalizadas otra vez y que poco o nada podrían hacer para evitarlo. Su venta era un buen negocio: se aseguraron 11,5 millones de dólares de entonces. Por su parte, los británicos salieron de Bakú a toda prisa, no sin antes llevarse todo el petróleo que les fue posible y dejando una deuda a los georgianos por los suministros, transporte por ferrocarril, tasas portuarias, etcétera, que jamás pagarían.

Como ya sabemos, los bolcheviques volvieron a nacionalizar la industria del petróleo, como esperaban los Nobel, y consumaron la ocupación del país. Invadieron Armenia y después Georgia. Su avance finalizó en marzo de 1921, cuando se encontraron ante los turcos, con los que firmaron el Tratado de Moscú. En este definieron las fronteras de Armenia y Georgia, que se han mantenido hasta nuestros días. Para finales de 1921 la situación en el Cáucaso era estable y apta para buenos negocios petrolíferos.

La actividad continuaba. La Shell no estaba de brazos cruzados. En 1921 la Oficina Colonial británica la sancionó por comenzar negociaciones con los soviéticos para conseguir derechos en Bakú. De hecho, habían fundado la Anglo-Caucasian Oil Company con idea de asegurarse concesiones en la zona. Esta sanción llegó cuando los propios británicos intentaban la firma de un tratado anglo-ruso para la compra de petróleo de campos rusos, mientras la American Sinclair Petroleum Company realizaba la misma jugada. Hubo todo tipo de acusaciones de sobornos y corrupción entre los implicados para llegar a algún acuerdo, pero no cuajó.

Existía un grave problema de fondo. Cualquier acuerdo o tratado comercial en materia de petróleo había que firmarlo con las autoridades soviéticas. Esto suponía, *de facto*, reconocer el Gobierno de Lenin como legítimo, lo cual constituía una línea roja, tanto para británicos como para estadounidenses, que no estaban dispuestos a cruzar, por lo que todo quedó pospuesto para mejor ocasión.

Bajo control soviético, la producción en Bakú se desplomó en 1922 a la cuarta parte de la existente en 1903. La nacionalización, la expulsión de expertos extranjeros y la falta de tecnología se habían cobrado su precio. Lenin, consciente de la situación, buscaba desesperadamente capital y tecnología para revitalizar tanto su economía como su capacidad petrolífera ofreciendo concesiones a compañías extranjeras. Pero las ofertas no se acercaban, ni de lejos, a los lucrativos negocios de antes de la Revolución. Británicos, franceses y estadounidenses llegaron al acuerdo de boicotear la producción rusa, pero fue durante muy poco tiempo.

Con la llegada de Stalin, en el mismo año de 1922, las cosas cambiaron. El negocio era demasiado bueno como para despreciarlo. Las siete principales compañías mundiales comenzaron a comprar petróleo ruso por debajo del precio de mercado para hacerse con el

negocio y perjudicar a la competencia, o eso pensaban. Stalin dominó este juego de las rivalidades entre las empresas: las atraía una a una con el mayor secretismo, de manera que ninguna supiese nunca que las otras actuaban de la misma manera. Así, cada compañía siempre se consideraba la ganadora de la partida. Cualquier consideración política o ideológica estaba fuera de lugar, era un negocio y nada más. De este modo, la industria petrolífera de Bakú fue remontando gracias a las concesiones y los acuerdos con empresas privadas. Todo ello, en teoría, fuera del control de los Gobiernos, que o bien no se enteraron, o bien no quisieron enterarse. El sistema era a la par lucrativo e inestable.

La Conferencia de Génova

En abril y mayo de 1922 se celebró la Conferencia de Génova con la participación de 34 naciones. Fue convocada por los británicos con la idea de tratar estrategias sobre la reconstrucción de la Europa arrasada durante la guerra. Pero se abrió un gran debate sobre las relaciones económicas de Europa con la nueva Unión Soviética.

El detonante fueron las declaraciones del ministro de Asuntos Exteriores de Alemania Walther Rathenau; anunció que Alemania y la Unión Soviética habían alcanzado un acuerdo bilateral el 16 abril, bautizado Tratado de Rapallo por la ciudad italiana donde se firmó. Los soviéticos perdonaban las reparaciones de guerra a Alemania y podrían comprar su tecnología industrial, aparte de otros asuntos de menor calado.

El Tratado de Rapallo pilló por sorpresa sobre todo a británicos y franceses. Los británicos, que habían llegado con intención de discutir la vuelta al patrón oro de antes del conflicto y abrir las puertas a la Unión Soviética para retomar las relaciones diplomáticas con el resto de las naciones, se quedaron sin capacidad de reacción. Para colmo de males, los estadounidenses no asistieron, convencidos de que los británicos conseguirían imponer sus tesis.

La propuesta británica de reanudar las relaciones con los rusos no era nada desdeñable, detrás estaban los intereses de que la Royal Dutch Shell y otras compañías petrolíferas obtuviesen concesiones en el Cáucaso.

Pero habían subestimado a los soviéticos. Aunque los británicos lo hicieron con el mayor secretismo posible, los rusos sabían que habían financiado en 1918 al Ejército Blanco contrarrevolucionario que tantos quebraderos de cabeza causó a los bolcheviques. No solo eso; en connivencia con el secretario de Colonias, a la sazón Winston Churchill, aquel mismo año el presidente de la Shell había viajado a París para hacerse con las concesiones petrolíferas de Bakú de los no sublevados. Por entonces, los británicos y los estadounidenses tenían la creencia de que el régimen soviético se hundiría económicamente y sería derrotado.

Los alemanes llevaban tiempo intentando negociar con franceses, británicos y estadounidenses para relanzar su economía y pagar las reparaciones establecidas en Versalles. Pero todos ellos se lo impedían de manera sistemática y adoptaban todas las medidas posibles para ahogarlos económicamente. Por ejemplo, el Reino Unido había impuesto tarifas del 26 % a cualquier importación de Alemania.

La idea de asociarse con los soviéticos y relanzar su industria pesada fue una gran jugada que beneficiaba a ambas partes. La economía alemana era un desastre. El Reichsbank emitía más papel moneda del admisible y la inflación aumentaba de manera galopante. Los alemanes se financiaron durante la guerra con deuda pública, lo que arruinó a toda la nación.

Alemania había perdido todas sus colonias, que pasaron a los británicos. Su mercado en el Imperio otomano también había desaparecido. *Grosso modo*, como consecuencia del Tratado de Versalles, las pérdidas representaron el 75 % de su mineral de hierro, el 70 % de zinc y el 25 % de carbón; la industria textil de Alsacia se había esfumado; toda su flota mercante —el 50 % de la fluvial y el 25 % de la pesquera—, 5.000 locomotoras, 150.000 vagones de ferrocarril y 5.000 vehículos a motor fueron requisados por los aliados como parte del pago de la reparación de guerra.

Al final, Stalin obtuvo grandes beneficios de la Conferencia de Génova: logró la tecnología y experiencia necesarias para que las regiones de Bakú, junto con Grozni y Maikop, volviesen a ser grandes productoras de petróleo, bajo control exclusivo soviético. La producción del Cáucaso representaba el 94 % de la total soviética.

Pero este tratado le pasó una nueva y terrible factura a Alemania. Ninguno de los aliados estaba dispuesto a dejar el asunto así. En primer lugar, presentaron una nota de protesta a Alemania por haber negociado a sus espaldas con los soviéticos; esto no se podía hacer sin conocimiento del Comité de Reparaciones de Guerra. Apenas dos meses después de la Conferencia de Génova, donde se había hecho público el Tratado de Rapallo, el ministro de Asuntos Exteriores alemán Walther Rathenau fue asesinado al salir de su domicilio.

Enseguida detuvieron a dos extremistas promonárquicos y antijudíos a los que atribuyeron el asesinato. La propaganda utilizó el crimen como un ejemplo del aumento del antisemitismo, pero a nadie dejó de pasarle por la cabeza que los británicos estaban detrás. Con este asesinato, Alemania perdió al gran artífice del Tratado de Rapallo e impulsor de la recuperación económica.

Los británicos, que no tenían intención de estar en el foco, se desmarcaron del Gobierno francés de Poincaré y su beligerante postura revanchista contra Alemania, aunque la compartían. En Francia aún escocía la pérdida de Mosul y sus recursos petrolíferos ante los británicos, y esta nueva jugada de los alemanes era a todas luces ofensiva. En diciembre de 1922 Poincaré denunció que Alemania estaba violando el Tratado de Versalles al no hacer entrega, en plazo, de lo acordado. En esa ocasión, se refería a postes de madera para las líneas de telégrafos.

Con el asesinato del ministro alemán, comenzó una espiral de desastres para su país. En julio de 1922, un dólar estadounidense equivalía a 493 marcos alemanes. En diciembre el cambio era de uno a 7.592. En enero de 1923 la Comisión de Reparación votó si Alemania incumplía o no el pago de las reparaciones. El resultado fue tres a uno: Francia, Bélgica y la nueva Italia de Mussolini, a favor, y en contra, el Reino Unido. Los británicos mantenían una máxima discreción.

Dos días después el primer ministro francés ordenó a sus fuerzas marchar sobre las ciudades industriales alemanas de la región del Ruhr y tomarlas. Los británicos, sospechosos de cierto cinismo, mostraron su desacuerdo. Ellos habían pregonado lo mismo un año antes. Ante esta nueva ocupación, lo único que pudo hacer el

Gobierno alemán fue proponer a las poblaciones afectadas una resistencia pasiva y falta de colaboración. Si bien la zona no era muy grande, producía el 80 % del carbón del que disponía Alemania. La nueva ocupación francesa redujo la capacidad de la industria, ya muy limitada, a la mitad. La economía seguía en una espiral descendente sin control. Pese a ello, Alemania continuó pagando las compensaciones de guerra al Reino Unido, no así a los otros tres, Francia, Bélgica e Italia.

En enero de 1923, cuando se produjo la ocupación, un dólar pasó a valer 18.000 marcos: una inflación de más del cien por cien en un mes. En julio un dólar valía 353.000 marcos; en agosto, 4.620.000, y el 15 de noviembre, 4.200.000.000.000 marcos. La nación había colapsado económicamente, el marco no era más que papel mojado y los ahorros de la población habían desaparecido. Los bonos del Gobierno, los préstamos, los depósitos bancarios, nada tenía ningún valor.

En noviembre se firmó un nuevo acuerdo entre Alemania y los aliados para reconducir la situación. Manejaron una propuesta presentada por los estadounidenses que permitiría continuar con el pago de la deuda alemana. En abril de 1924, el recién creado Comité Dawes presentó la propuesta, que entró en vigor el 1 de septiembre.

La falsa recuperación alemana y la crisis de 1929

Los estadounidenses habían conseguido hacerse con el control económico de la reconstrucción europea. El plan era simple, un conglomerado de bancos del país tendría el control fiscal y financiero de Alemania. El plan no estuvo exento de polémicas. Para engrasar el mecanismo y tras muchos conflictos, en diciembre de 1923 se había nombrado presidente del Reichsbank a Hjalmar Schacht, un personaje muy favorable a los intereses tanto angloamericanos como de la banca Morgan.

Según el plan Dawes, Alemania pagó los gastos de reparación de guerra durante los siguientes cinco años, hasta 1929. Aunque pueda parecer imposible, en diciembre de 1929 su deuda era mayor que al principio. ¿Cómo pudo ser? Muy sencillo: las bancas de Nueva York y Londres se habían instalado en Berlín y habían comenzado a dar

préstamos a Alemania. Estos volvían a ellos en concepto de pago de deuda por reparación de guerra, junto con las pertinentes comisiones e intereses, que no hacían más que engordar la deuda alemana. Era una especie de timo piramidal con Londres y Nueva York en la cúspide. Las cifras hablan por sí solas: entre 1924 y 1931, Alemania pagó 105.000 millones de marcos y se endeudó en 186.000 millones. Todo se vino abajo con la gran depresión de 1929, cuando los créditos de los bancos de Nueva York y Londres dejaron de fluir al resto de Europa.

El 29 de octubre de 1929, conocido como el Martes Negro, se desplomó la bolsa de Nueva York. Para intentar frenar la crisis, el gobernador del Banco de Inglaterra recomendó a su homólogo de la Reserva Federal subir los tipos de interés. Esta subida provocó que los endeudados bancos europeos no pudiesen hacer frente a los nuevos tipos de interés. La situación se volvió caótica cuando, poco después de la subida de los tipos de interés, los préstamos dejaron de llegar.

Las crisis de entonces no eran como las de ahora, que cruzan el Atlántico en cuestión de horas. En 1929, los efectos de América llegaban a Europa con mucha mayor lentitud; estos tardaron casi un año en golpear de pleno al Viejo Continente. Los bancos europeos, dependientes de los estadounidenses, empezaron a caer como fichas de dominó a partir de 1931, dado su fuerte interdependencia. La tragedia comenzó por el más débil, el banco Creditanstalt austriaco. Austria estaba en tan mala posición económica como Alemania. En la caída de esta, el Gobierno austriaco intentó ayudarla a través del Austrian National Bank, que asimismo colapsó. Luego cayeron los bancos alemanes, polacos, rumanos e incluso los italianos. Con Mussolini, los bancos estadounidenses y británicos habían llegado a la conclusión de que era factible realizar préstamos a Italia por la estabilidad y seriedad que el nuevo dignatario confería al país. Unos visionarios.

La caída de la banca alemana quizá podría haberse evitado, y por tanto parar el efecto dominó, si el Reichsbank hubiese aceptado el crédito de 500 millones de marcos que en 1930 le ofreció el sueco Ivar Kreuger, dueño de un gran imperio industrial por medio de su banco americano Lee Kreuger’s. Pero esta oferta iba en contra de los intereses de la Reserva Federal y del Banco de Inglaterra, que, apoyados en su amigo Hjalmar Schacht, presidente del Reichsbank

desde 1923, consiguieron que el préstamo fuese rechazado.

Que el presidente del Reichsbank buscase el hundimiento económico de Alemania en lugar de su recuperación no tiene, en principio, ningún sentido. Pero sí lo tenía. Desde 1926, Schacht era en secreto un ferviente partidario del Partido Nacionalsocialista Obrero Alemán (NSDAP) y, por tanto, un seguidor de Adolf Hitler. Cuanto peor fuese la situación económica de Alemania, mayor sería el descontento social, y, como consecuencia, los nazis esperaban que la popularidad del nuevo partido y de su líder creciesen como la espuma. El precio: dejar que Alemania continuase en caída libre.

Financiación del nazismo

En otoño de 1931 un destacado miembro del NSDAP llegó a Londres en secreto. Era la primera de múltiples visitas para entablar conversaciones con importantes banqueros y hombres de negocios británicos a fin de obtener fondos para la financiación del partido y de la nueva Alemania. Se trataba de Alfred Rosenberg; aunque nacido en la Estonia rusa en 1893, tras la Primera Guerra Mundial se exilió a Alemania, donde se afilió al partido nazi desde sus inicios —tenía el carné número 625—; falleció ahorcado en la prisión de Núremberg en 1946.

Rosenberg se reunió, gracias a la intercesión de Schacht —amigo suyo y presidente del Reichsbank—, con el gobernador del Banco de Inglaterra, Montagu Norman. Su relación fue cordial pues coincidían en tres cuestiones primordiales: ambos odiaban a los franceses, a los católicos y a los judíos.

El partido de Hitler era una fuerza emergente pero no decisiva en Alemania en esas fechas. Había obtenido seis millones de votos en las elecciones de 1930. La cuestión para el gobernador del Banco de Inglaterra y otros importantes banqueros, tanto británicos como estadounidenses, así como para influyentes hombres de negocios, era si debían apoyar este nuevo proyecto político. La conclusión final fue que sí. En parte, gracias a este apoyo, en enero de 1933 Adolf Hitler fue nombrado canciller del Reich.

Alfred Rosenberg viajó por última vez a Londres en mayo de 1933, ya como un destacado miembro del partido nazi. Fue a visitar

en su casa a Henri Deterding, presidente de la Royal Dutch Shell. Deterding fue uno de los más destacados hombres de negocios que lo recibieron en 1931 y uno de los primeros en apoyar económicamente a Hitler en sus inicios de manera destacada.

Si Montagu Norman, gobernador del Banco de Inglaterra, había sido cauteloso a la hora de financiar a Hitler, una vez que se hizo con el poder en Alemania empezó a concederle préstamos y en 1934 viajó a Alemania para financiar el nuevo régimen. Hitler supo recompensar al presidente del Reichsbank por todas sus gestiones nombrándole ministro de Economía, puesto que ocupó hasta 1939.

El apoyo a Hitler en el Reino Unido no fue nada desdeñable: lo apoyaron banqueros, hombres de negocios, grandes editores y políticos, incluido el primer ministro Neville Chamberlain. Pero si alguien destacó fue el príncipe de Gales, coronado en 1936 rey de Inglaterra como Eduardo VIII y que acabó abdicando en su hermano antes de finalizar ese año, por el escándalo generado por su deseo de contraer matrimonio con Wallis Simpson, divorciada ya en dos ocasiones.

No piense el lector que este apoyo a los nazis se limitaba al Reino Unido. En Estados Unidos también tuvo relevantes seguidores. Por destacar solo a uno de ellos: el industrial del automóvil Henry Ford recibió la Gran Cruz del Águila alemana en 1938, siendo el primer estadounidense a quien se otorgó esa distinción creada por Adolf Hitler un año antes, la más importante que se podía dar a un extranjero. La admiración en Alemania por Henry Ford se debía a los artículos y libros antisemitas que publicó entre 1920 y 1927, independientemente de la financiación económica que pudo realizar al partido nazi.

La estabilización de Turquía

¿Qué fue de Mesopotamia cuando, a finales de 1922, los turcos consiguieron resolver sus problemas internos y firmar un armisticio? Trataron los términos de la paz con los aliados en unas negociaciones en las que, de nuevo, los estadounidenses quedaron excluidos.

Los estadounidenses nunca estuvieron en guerra con los otomanos, pero eso no importaba, importaba el petróleo. Una vez que

habían conseguido colarse en Persia (Irán), ahora le tocaba el turno a Mesopotamia (Irak).

Diseñar las nuevas fronteras de manera definitiva no fue nada fácil y llevó cerca de tres años, hasta que en 1925, bajo el auspicio de la Liga de las Naciones, quedaron establecidas. Al año siguiente los turcos se vieron obligados a aceptarlas y renunciar de manera definitiva a Mosul, región que se resistían a ceder, con el apoyo secreto de los estadounidenses, que los animaban a continuar reclamándolo para obtener las concesiones petrolíferas.

Irak estaba al fin constituida y reconocida, primer paso para lograr la tan ansiada estabilidad que los británicos llevaban años buscando. Pero la estabilidad no fue gratis; había que satisfacer, de alguna manera, tanto las demandas turcas como las estadounidenses. En caso contrario, no habría acceso al crudo que tanto ansiaban. Satisfacer a los turcos no fue difícil; Irak tuvo que concederles el 10 % de sus ingresos del petróleo y el asunto quedó cerrado. Las demandas norteamericanas eran otra cosa, con su política de puertas abiertas, pero si algo caracteriza a los británicos es su pragmatismo. Una vez que analizaron la situación, fueron conscientes de que tenían ante sí dos problemas irresolubles. Por un lado, los estadounidenses no cejarían en su empeño hasta conseguir hacer efectiva su política, si no jamás reconocerían a Irak. Por otro lado, ante su precaria situación económica, les resultaba imposible hacer frente a las necesidades económicas para comenzar las explotaciones petrolíferas en Irak. Llegados a este punto, un socio capitalista era no solo necesario sino imprescindible, y puestos a ello, ¿quién mejor que los norteamericanos?

Ahora, por fin, los Gobiernos británico y estadounidense entraron en negociaciones a través de la APOC y la Standard Oil. Estas llevaron su tiempo para satisfacer a todas las partes importantes, de manera que en julio de 1928 se firmó un acuerdo a cuatro en Ostende (Bélgica) entre la Royal Dutch Shell, la APOC, la CFP y la American Near East Development Corporation (liderada por la Standard Oil, pero formada por cuatro compañías americanas que fueron absorbidas más tarde por la primera). El acuerdo estableció que cada una de ellas se hacía con un 23,75 % de la TPC y su parte igual de derechos de explotación en Mesopotamia. En 1929 esta empresa pasó a llamarse Iraq Petroleum Company (IPC).

Curiosamente, como se puede apreciar, a cada uno le faltaba un 1,25 % para ser dueño de la cuarta parte de la empresa, pero cada una de esas pequeñas partes, nada desdeñables, hacían el 5 % del Señor Cinco por Ciento, Gulbenkian, que seguía sacando tajada de todas las jugadas.

Por fin se alcanzó la tan ansiada estabilidad imprescindible para empezar las explotaciones. Este acuerdo entre las cuatro empresas definió lo que se llamó en su día la Red Line (Fig. 4.1), que establecía el perímetro de la zona afectada. Fuera de ella quedaban Persia y Kuwait, así como la zona del Cáucaso. Pero era un claro ejemplo de cómo los países pretendían controlar una importante zona del mundo y sus recursos energéticos mediante la explotación y distribución del petróleo.

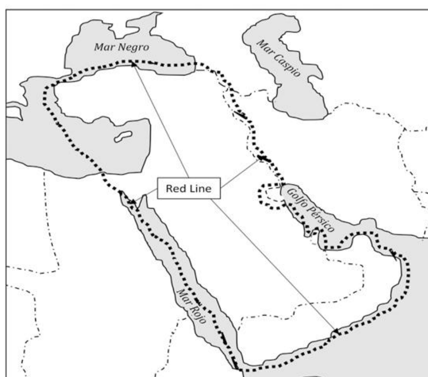


Fig. 4.1. Acuerdo de la Red Line de 1 de julio de 1928.

El Acuerdo As Is

Si el Pacto de Ostende había sido firmado por las cuatro compañías mencionadas, solo dos meses después, en septiembre de 1928, representantes de la Standard Oil New Jersey y de la APOC se reunieron en secreto en el castillo de Achnacarry (Escocia), que era a la sazón la residencia del presidente de la Shell, Henri Deterding. Allí alcanzaron un nuevo acuerdo entre los tres que no vio la luz pública hasta 1952, modificaba en parte el anterior y establecía cuotas de mercado para cada uno dejando de lado a los franceses. Este nuevo acuerdo, llamado As Is, determinaba que la construcción de

instalaciones debería ser aprobada por todos ellos y que los excedentes de producción de un área no podían ir en detrimento de los otros. Es decir, establecía un sistema de cuotas que no deberían ser sobrepasadas y que no competirían con los precios, medida precursora de la estandarización de los mismos. Esta última medida tuvo gran éxito y permitió subir los precios de la gasolina en 1929. El As Is tuvo su prolongación en otros tres posteriores: el Memorándum para el Mercado Europeo de 1930, el Acuerdo de Distribución de 1932 y el Memorándum de Principios de 1934. Con ellos lograron el objetivo de fijar y controlar tanto la producción como los precios, manteniendo fuera del negocio a cualquier posible competidor.

Si bien el petróleo de Persia y Kuwait no estaba incluido en el acuerdo, tampoco era importante, dado que pertenecían a dos de los firmantes del mismo. Malo sería que se fuesen a hacer la autocompetencia. Al final, el buen entendimiento entre británicos y estadounidenses estaba dando sus frutos. Permitió zanjar la guerra del petróleo no declarada, que durante diez años afectó a la zona de Oriente Próximo, y facilitó la explotación masiva de sus recursos.

La asociación recién creada marcaba el precio que ya estaba controlado por los estadounidenses mediante su producción local y la que controlaban en el golfo de México. Pero, quizá lo más importante de todo, la moneda de uso y referencia para el negocio del petróleo sería el dólar. Así se evitaría cualquier malentendido o transgresión de los acuerdos mediante el cambio de moneda. Todavía hoy en día nos seguimos rigiendo por esta divisa para determinar el precio del petróleo.

Los acuerdos alcanzados por las tres grandes compañías fueron aceptados con o sin ganas por otras quince estadounidenses menores, cuya capacidad de influencia era prácticamente nula. Las cuatro siguiente en importancia, Gulf, Standard Oil California, Standard Oil New York y Texaco, constituyeron junto con las tres primeras lo que años más tarde se conoció como las Siete Hermanas.

Los problemas británicos en Persia

Persia continuaba dando problemas a los británicos. El coronel Reza Khan, que en 1926 se proclamó sah de Persia bajo el nombre de Reza

Pahlevi, dando comienzo a la dinastía pahlevi, canceló las concesiones petrolíferas de la APOC en 1932. Su idea era agilizar la revisión de las que se habían iniciado en 1925. Tras este hecho, se inició un litigio al que se sumó el Gobierno británico, que rechazaba la cancelación y elevó el asunto a la Corte de Justicia Internacional de La Haya.

En abril de 1933 una delegación de la APOC se reunió en audiencia privada con Reza Pahlevi en Irán. Tras las negociaciones, firmaron un nuevo contrato, en el que se redujo el área en el que la APOC podía operar. A cambio, la compañía podía seleccionar las zonas de actuación sin superar el total asignado: todo un país a su disposición. El nuevo contrato tenía una duración de treinta y dos años. La APOC continuó operando en Persia con normalidad.

En 1935 el sah comunicó a la Sociedad de Naciones que su país se llamaría Irán en lugar de Persia; como consecuencia del cambio, la Anglo-Persian Oil Company pasó a denominarse Anglo-Iranian Oil Company.

Venezuela

Si en algún sitio los británicos tenían una inversión muy lucrativa, ese lugar era Venezuela, país dominado antes, durante y después del conflicto mundial por la Royal Dutch Shell. Si bien su arranque se vio ralentizado durante la Gran Guerra, puesto que dificultó la ejecución de las infraestructuras, una vez puestas en marcha todo fue viento a favor. Bajo la dirección de Henri Deterding, la compañía adoptó la estrategia de la línea recta, que consistía en algo tan simple, pero muchas veces muy complicado, de suministrar a los mercados desde el punto más cercano de producción.

En su expansión estratégica, la Shell había realizado adquisiciones en Estados Unidos, México y, principalmente, en Venezuela, donde comenzó la producción en 1916. Seis años después encontró uno de los yacimientos más productivos del mundo alrededor del lago Maracaibo. Pero no estaban solos; compañías estadounidenses, incluida, cómo no, la Standard Oil New Jersey, también realizaron ingentes inversiones que dieron sus frutos en 1928 con el descubrimiento de yacimientos rentables. Además, los estadounidenses se hicieron con el control de la compañía nacional,

independiente de los británicos, Creole Petroleum, creada en 1920 y que, desde 1928, fue una nueva filial de la Standard Oil New Jersey.

Si bien es cierto que los estadounidenses dominaban de manera directa, o indirecta a través de filiales, el mercado en Centroamérica y Sudamérica, las grandes inversiones británicas antes del conflicto redujeron, en parte, ese papel predominante. Esta situación, en la que los británicos intentaban, por todos los medios, mantener una presencia importante en el mercado del crudo en Centroamérica y Sudamérica comenzó a invertirse sin solución con el comienzo de la Gran Guerra, que los forzó a deshacerse de parte de sus negocios para hacer frente al esfuerzo bélico. Como ya se dijo, durante la Gran Guerra la Shell, junto con la American Petroleum and Transport (subsidiaria de la Standard Oil Indiana a partir de 1925) construyeron una gran refinería en la venezolana isla de Curazao que en 1920 estaba ya a pleno rendimiento. En 1928, la Shell seguía dominando en Venezuela: 125.000 barriles diarios frente a ninguno de la Standard Oil New Jersey, aunque esta le superaba en producción en México. Poco a poco la Shell fue perdiendo frente a sus competidores estadounidenses, Gulf Oil, Standard Oil New Jersey, Standard Oil Indiana (que en 1932 vendió todos sus derechos en Venezuela y México a la Standard Oil New Jersey). Entre 1922 y 1939 la Shell pasó del 90 % de la producción de Venezuela al 33 %; por su parte, la Standard Oil New Jersey pasó de nada en 1928 a una cuota del 40 % de la producción a las puertas de la Segunda Guerra Mundial.

A partir de 1929, y hasta la nacionalización de 1976 en Venezuela, las compañías estadounidenses controlaban más de la mitad de la producción venezolana, la mayor parte a través de la Creole, propiedad de la Standard Oil New Jersey.

En el periodo 1921 a 1935 Venezuela pasó de 240.000 barriles anuales a 15.100.000. En 1928 sus pozos producían el triple (1.252.900 barriles anuales) que los del estado más productivo de Estados Unidos, California (454.000). A eso hay que añadir que los costes de producción en el primero eran la tercera parte que en el segundo. En esas mismas fechas México producía aproximadamente la quinta parte que Venezuela.

Otro factor muy importante era que los pozos venezolanos se encontraban mucho mejor situados geográficamente que la mayoría de sus competidores. Estaban cerca de la costa atlántica, que se

alcanzaba sin costosos oleoductos, para trasladar el petróleo en barcos a Estados Unidos, el Reino Unido o hasta el canal de Panamá. Esto lo convertía en un producto muy fácil de comercializar y rentable; tanto era así que a Estados Unidos le salía más barato el petróleo venezolano que el propio.

En 1928 Venezuela superó a Estados Unidos, pasando a ser el primer exportador del mundo, y en 1936 exportaba tanto como los siguientes seis juntos: Estados Unidos, Perú, Irán, Rumanía, las Indias Orientales Neerlandesas y la Unión Soviética. Sí, la cosa pintaba bien en Venezuela. Además, el Gobierno era favorable a la presencia de compañías extranjeras explotando sus recursos. Esta circunstancia no se daba en México, a pesar de obtener mayores beneficios que los venezolanos. De este modo, Venezuela se convirtió en el mayor proveedor de Estados Unidos. La situación llegó a tal punto que los productores estadounidenses protestaron en el Congreso exigiendo mayores aranceles a la importación de crudo y sus derivados.

Tras aceptarlos el Congreso, las compañías derivaron sus exportaciones al mercado europeo, por lo que Venezuela se convirtió en el mayor exportador para Europa de crudo, por delante de Estados Unidos, casi hasta los años cincuenta, cuando la producción en Oriente Próximo despegó. Las empresas exportadoras eran americanas o británicas. Venezuela suministraba el 13 % de la demanda europea en 1928 y un 22 % en 1933. En Estados Unidos las importaciones de Venezuela de ese mismo periodo pasaron del 39 al 17 %. En el Reino Unido, del 49 al 17 %. Esto, por un lado, satisfacía a los británicos al diversificar su dependencia energética, aunque el país dejaba mucho que desear en cuanto a independencia petrolera, como les hubiese gustado.

El crudo de Irak

Por fin hubo suerte en Irak; en concreto, en la ciudad de Kirkuk, al sureste de Mosul. En 1927 se descubrieron grandes yacimientos de petróleo que pasarían a ser de los principales del mundo. Esta circunstancia, a su vez, generó un grave conflicto que tardó años en resolverse. La cuestión consistía en cómo obtener el petróleo allí.

El coste del petróleo depende de múltiples factores, de los que

destacaremos dos: los costes de producción y los costes de su transporte, con sus consabidos márgenes de beneficios en cada uno de ellos. Nos referimos al precio del crudo, no de los productos que se obtienen tras el refinado, a los que habría que añadir otra serie de factores que influyen en su precio. El transporte influye notablemente en el coste final del crudo, tanto que el petróleo puede pasar de ser el más barato, por costes de producción, a uno de los más caros.

En cuanto al precio de los productos finales, la distribución es un factor fundamental, pero tras los acuerdos secretos alcanzados en el castillo de Achnacarry, todas las compañías estaban de acuerdo en este aspecto.

En el coste del transporte influyen también múltiples circunstancias: las inversiones de la construcción de un oleoducto, los de su explotación, entre los que podemos incluir la seguridad de la instalación, etcétera. Todo esto puede hacer que el montante final ascienda de forma alarmante. Ahora debemos añadir las tasas exigidas por los países por donde discurre el oleoducto y que, en ocasiones, por extraño que parezca, obtienen más beneficios que el país productor.

Llevar el petróleo de Kirkuk al Mediterráneo era la cuestión a resolver. El medio era evidente: un oleoducto. ¿Por dónde? Ese problema no tuvo solución durante mucho tiempo, al no llegar a un acuerdo franceses y británicos. De hecho, la solución no llegó hasta 1934 y fue algo salomónica (Fig. 4.2). Los británicos pugnaban por un oleoducto que, a través de Transjordania y Palestina, alcanzase el puerto de Haifa en el Mediterráneo. A esta propuesta había que añadir su idea de prolongar el oleoducto hasta Persia, de manera que redujese el tránsito de sus productos al evitar la vuelta a la península arábiga en su transporte por mar. Además, esto incluía el ahorro que supondría la supresión de los costes por cruzar el canal de Suez. Por su parte, los franceses preferían una ruta más al norte, a través de Siria y el Líbano, hasta el puerto de Trípoli.

Los británicos pretendían construir una refinería en Haifa, operada por la Shell y la APOC, mientras que los franceses preferían transportar el crudo para su refinado en Europa. Para terminar de enredar el problema, ambos tenían la intención de construir una línea férrea paralela al oleoducto. Llegados a este punto, la solución era de todo menos sencilla.

En este debate estaban en juego muchos intereses, tanto

económicos como estratégicos, y no solo de las dos naciones mencionadas, sino de muchas otras, así como de las más importantes petroleras del mundo. Debido a esto, el juego de alianzas, los estudios de costes, de rentabilidad o sobre la seguridad de una u otra opción llevaron en 1931 a un oleoducto de salida que, al poco, se bifurcaba con una llegada a Trípoli y otra a Haifa. Deberían estar construidos para 1935. El terminal de Trípoli fue finalizado en 1934, y el de Haifa, un año más tarde.

Fig. 4.2. Oleoducto Kirkuk-Trípoli / Haifa.

Ambos terminales redujeron los costes del transporte a Europa y así el crudo iraquí fue un gran competidor del golfo de México, Venezuela y golfo Pérsico.

Para evitar conflictos con su petróleo transportado por el golfo Pérsico, la APOC reorientó en gran parte sus mercados al sur y al este del mismo, alcanzando acuerdos con la Burmah Oil Company y la Shell, ya que era absurdo que los británicos compitiesen entre sí.

A pesar de ello, las amenazas estaban siempre presentes. Irak se consideraba estable políticamente tras la coronación del rey Faisal en 1922. Los británicos no reconocieron la independencia de Irak hasta 1932, aunque retuvieron sus derechos petrolíferos, así como un importante número de bases aéreas e instalaciones militares. A la muerte de Faisal en 1933 fue coronado su hijo Gazi, en plena construcción de los dos ramales del oleoducto. Este personaje no aportó ninguna tranquilidad a los británicos. El nuevo monarca era conocido por su afecto a los movimientos panárabes y su simpatía por el nazismo. Apoyó el golpe de Estado del general Bakr Sidqi, que reemplazó a la Asamblea legítimamente elegida, aunque el general duró poco, ya que fue asesinado en 1937 por un complot financiado

por los británicos. Dos años después el nuevo monarca siguió sus pasos: murió en un extraño accidente de automóvil del que muchos acusan a los británicos. El trono pasó a su hijo Faisal II, mejor considerado en el Reino Unido.

El golfo Pérsico, Arabia Saudí

En 1928 Kuwait, que se mantenía bajo protectorado británico, sufrió un terrible revés económico con su principal fuente de ingresos: las perlas. Ese año los japoneses introdujeron la perla cultivada, con la que inundaron el mercado y desplomaron los precios. Esta circunstancia afectó mucho a la economía kuwaití y, por tanto, a su estabilidad. Los británicos no querían más inestabilidad en la zona, ya tenían bastantes problemas, por lo que buscaron una solución rápida. Una vez se determinó con claridad la frontera entre Kuwait y Arabia Saudí, se concedieron derechos petrolíferos en Kuwait y Baréin (también protectorado británico) a la APOC y a la estadounidense Gulf Oil Company. Esta última transfirió sus derechos a través de empresas canadienses a la Standard Oil California (Socal). Las prospecciones tuvieron éxito en Baréin en 1932, y en Kuwait, en 1938.

En los años treinta se sucedían los acontecimientos a gran velocidad. Tras la independencia de Irak, los estadounidenses firmaron un acuerdo comercial en 1934 que los introducía un poco más en Oriente Próximo. Ese mismo año los británicos obtuvieron concesiones petrolíferas en Catar, Omán y Yemen.

En 1932 se formó, de manera definitiva, lo que hoy conocemos como Arabia Saudí (Fig. 4.3). Todos consideran al rey Abdulaziz al Saud como el creador del Estado. Era descendiente de los antiguos líderes wahabíes que habían luchado durante años por la recuperación del islam más ortodoxo en la región. Lideró durante años los movimientos nacionalistas árabes.



Fig. 4.3. Formación definitiva de Arabia Saudí.

En 1901 tomó Riad y cinco años después tableció el wahabismo. Tras largos años de conflictos, en 1932 consiguió unificar las regiones de Hiyaz y Néyed, fundando el reino de Arabia Saudí bajo las estrictas reglas de la *sharía*.

Con la idea de hacer caja en un reino económicamente poco favorecido, y para desmarcarse del control británico, en 1932 ofreció concesiones petrolíferas a compañías estadounidenses como Texaco, Standard Oil New Jersey y Gulf, que las rechazaron porque no vieron el negocio claro. La Socal (actual Chevron) sí aceptó el reto y se hizo con las primeras concesiones petrolíferas en Arabia Saudí en 1933. En 1935 el petróleo saudí ya representaba el 14 % del total de la producción estadounidense, y este país ya estaba presente con Socal en Arabia Saudí, Kuwait y Baréin. El Departamento de Estado era consciente de la importancia del petróleo saudí, que consideraba una de las mayores reservas existentes. Con esta filosofía continuó sus esfuerzos para obtener un mayor número de concesiones.

En mayo de 1939 partió del puerto saudí de Ras Tanura el primer petrolero con su crudo. Lamentablemente para los saudíes, el comienzo de la Segunda Guerra Mundial, el 1 de septiembre, ralentizó el desarrollo de este próspero negocio.

Canadá y México

No era solo en Oriente Próximo donde los estadounidenses les estaban comiendo el terreno a los británicos; otro claro ejemplo lo tenemos en

Canadá. Ya durante la Gran Guerra, el Gobierno canadiense comprendió que estaba muy bien ser miembro de la Commonwealth, pero la realidad era muy distinta y su relación natural no era con el Reino Unido, de quien lo separaba un océano, sino con su vecino del sur.

Esta circunstancia también había sido percibida en Estados Unidos, que cortejaba a Canadá para reemplazar el rol que había ocupado el Reino Unido. Esto afectaba a todos los productos, incluso al petróleo canadiense. Los estadounidenses desplazaron a los británicos como principal inversor extranjero en Canadá en 1921, importando el 75 % de las exportaciones canadienses, incluidos gas y petróleo.

Las principales concesiones petrolíferas canadienses fueron otorgadas a la Imperial Oil Company, nombre con el que operaba la Standard Oil en ese país.

Sin embargo, frente a estos éxitos en Oriente Próximo, Canadá y otras regiones del mundo, a los estadounidenses se les torcían las cosas en México, donde no había forma de conseguir una situación estable y duradera. El problema venía de lejos: cuando la nueva Constitución mexicana de 1917 había establecido que el Estado era el propietario de todo lo que se encontrase en el subsuelo, esto obligó a las compañías extranjeras a renegociar las concesiones pagando mayores tasas al país. Tanto los bancos como las petroleras comenzaron a considerar las inversiones en México un asunto de alto riesgo, aunque los británicos querían seguir apostando por esa fuente.

El tiempo dio la razón a los estadounidenses cuando en 1938 el presidente Lázaro Cárdenas nacionalizó las reservas de petróleo en el país, así como el equipamiento, fondos e infraestructuras de las compañías extranjeras, incluidas las navieras. Esta nacionalización perjudicó, sobre todo, a las dos grandes explotadoras de los recursos mexicanos: la Standard Oil New Jersey y la Royal Dutch Shell, aunque había más de una veintena de empresas afectadas. El mismo día de la expropiación se creó la compañía Petróleos Mexicanos (Pemex).

La gota que había colmado el vaso de la paciencia mexicana fue que todas las empresas del sector se habían negado a cumplir una sentencia, ratificada por la Corte Suprema, que las obligaba a aumentar los salarios de sus trabajadores.

Pero el asunto de la nacionalización no acabó ahí: México estuvo

pagando hasta 1962 las indemnizaciones derivadas de esa expropiación. Esta nueva situación propició que la Alemania nazi se convirtiese en el mejor cliente del petróleo mexicano, seguido de la Italia de Mussolini y de Japón. Las compañías japonesas estudiaron la posibilidad de explotar pozos mexicanos y negociaron la construcción de un oleoducto para acercar el producto del interior del país a las costas del Pacífico.

Aunque cronológicamente no corresponde a este capítulo, a fin de no cerrar el episodio en falso, es conveniente indicar que, durante los setenta y cinco años siguientes a la expropiación, la mexicana Pemex lideró la explotación en el país, hasta que en 2013 el presidente Enrique Peña Nieto se vio forzado a abrir de nuevo la explotación a compañías extranjeras. Como era de esperar, sus antiguos amos, con otros nombres, recuperaron lo que siempre habían considerado suyo.

Japón

Este país no era productor de crudo, sino un consumidor cada vez más insaciable que buscaba, con desesperación, suministros para tener una dependencia menor de su principal proveedor: Estados Unidos. Japón ha tenido a lo largo de su historia una dependencia alarmante de todo tipo de materias primas. Cuando llegó la era del petróleo, fue más de lo mismo. Aunque su fuente principal de energía era el carbón, sus buques de guerra, su aviación y sus vehículos militares necesitaban el petróleo. Sus incursiones militares por China aumentaban la preocupación en Estados Unidos por el afán expansionista japonés. Esto fue derivando en restricciones de comercio con Japón, que culminaron en 1940 con el cese de las exportaciones de petróleo, del que Japón tenía una dependencia de más del 80 % de los estadounidenses. Japón, que ansiaba hacerse con los recursos de la Royal Dutch Shell en las Indias Orientales, veía ahora más necesario que nunca tomar las medidas oportunas para que así fuese.

Iberoamérica

Aparte de la joya de la Corona (Venezuela), estadounidenses y británicos se hicieron con las concesiones de los yacimientos en Bolivia, Ecuador, Panamá, Costa Rica, Colombia, Guatemala, Chile, Brasil, Perú y Argentina.

En 1939 tres compañías extranjeras controlaban el cien por cien del petróleo de Venezuela, con la Standard Oil New Jersey a la cabeza, con un 52 % del mercado, seguida de la Royal Dutch Shell, con un 40 %, y la Gulf, con un 8 %. En esas fechas, Venezuela era el tercer mayor productor del mundo tras Estados Unidos y Rusia, pero el primer exportador.

La débil bonanza petrolífera británica

A partir de 1932 las compañías británicas y estadounidenses se habían constituido en los líderes indiscutibles del mercado petrolífero con muy pocas excepciones, como era el caso de la Unión Soviética.

A pesar de esta aparente bonanza, la situación para el Reino Unido estaba muy lejos de ser favorable y estable. En primer lugar, eran conscientes de las aspiraciones japonesas a su petróleo en las Indias Orientales y en Birmania, al tiempo que veían la dificultad de su defensa en caso de conflicto. En segundo lugar, comenzaron a observar con preocupación el ascenso de Hitler en Alemania, a pesar de que el nazismo tenía muchos e importantes defensores en el Reino Unido. Esta preocupación se incrementaba con el acercamiento entre Italia y Alemania y alcanzó su punto álgido en 1935, con la invasión de Abisinia por parte de Italia. Una alianza italo-germana podía modificar el equilibrio naval en el Mediterráneo y amenazar los intereses británicos en Oriente Próximo. El juego británico era muy complicado. Por un lado, firmaba un acuerdo con Alemania a espaldas de Francia e Italia, y por otro, fomentaba el embargo de la Liga de las Naciones a Italia de, entre otros productos, el petróleo, por la guerra de Abisinia.

La invasión italiana de Etiopía se interpretó como una grave amenaza al tránsito de petróleo desde el golfo Pérsico al Reino Unido a través del golfo de Adén y el mar Rojo.

La Somalia británica estaba encajonada entre la Somalia y la Eritrea italianas (solo las separaba la pequeña porción de Somalia

francesa) y, ahora, la Etiopía italiana por el interior. Pero, al mismo tiempo, el Reino Unido quería contar con Italia para frenar las claras ambiciones, que ya se traslucían, de Alemania para hacerse con Austria y los Balcanes. Daba la impresión de que los británicos trataban a Italia como aliado y enemigo a partes iguales.

Al final, el embargo a Italia fue un fracaso, teniendo en cuenta que ni Estados Unidos, ni Rusia, ni Rumanía eran miembros de la Liga de las Naciones. Obtener petróleo no les fue nada complicado a los italianos. Quizá la peor consecuencia fue que los británicos querían haber dado un ejemplo a los alemanes de qué podía pasar en caso de una agresión a otro Estado, y fue un fiasco.

En 1936 se retiró el embargo a Italia, que solo había favorecido a los estadounidenses, que les ofrecieron el petróleo que dejó de venderles el Reino Unido, y además tuvieron que reconocer en 1938 su anexión de Etiopía.

Pero había británicos que ya habían reaccionado con medidas más contundentes ante un posible conflicto armado. En marzo de 1934 el jefe de Estado Mayor británico, apoyado por un buen número de burócratas, reclamaba más gastos en defensa ante una posible guerra. En noviembre de 1934 advirtieron al Committee of Imperial Defence (CID) para que se preparara para una guerra contra Alemania en un plazo de cinco años. En febrero de 1935, y ante la degradación de la situación en Europa, el presidente del Oil Board’s sugirió que se debería trabajar en la determinación de las necesidades de combustible del Reino Unido y el Imperio británico en caso de enfrentamiento en Extremo Oriente, en Europa o en ambos lugares a la vez, para el 1 de enero de 1940. El CID se tomó muy en serio todas estas consideraciones y dejó a un lado los preparativos de una guerra contra Rusia en Afganistán.

Ahora Japón y Alemania eran sus preocupaciones. El Oil Board’s estableció el Sub-Committee on Petroleum Products Reserves, que trabajó rápido. En junio de 1936 ya tenía un estudio preliminar de las necesidades de combustible en todos los posibles frentes. Las cantidades eran astronómicas y las preguntas a resolver, las de siempre: de dónde y cómo. Un análisis en profundidad les daba cierta esperanza, al considerar que su situación era siempre mejor que la de sus posibles rivales como Alemania, Japón e Italia, o, incluso, aliados como Francia.

Las petrolíferas británicas estaban presentes en los principales países productores, poseían una buena cantidad de tanqueros y el Gobierno contaba con una fuerza naval nada desdeñable. Lo más razonable sería conseguir un gran *stock* de productos y asegurar el libre tránsito por las rutas marítimas.

Otra consideración, muy a tener en cuenta, consistía en saber si la postura estadounidense sería amistosa y colaborativa o no. Estaba por medio la famosa acta de neutralidad de Estados Unidos, que podía complicar mucho el asunto; no obstante, los británicos confiaban en contar con ellos para el suministro de crudo en caso de ser necesario, aunque la perspectiva no pintaba bien.

Entre 1934 y 1936 el Committee on Investigation of the Munitions Industry había investigado el papel que jugaron las empresas armamentísticas y las grandes financieras para la entrada de Estados Unidos en la Gran Guerra en 1917. Las conclusiones no eran muy halagüeñas, ninguna de ellas salió bien parada; un sentimiento de aislacionismo invadía sistemáticamente a Estados Unidos. A esto había que añadir la Ley Johnson, de 1934, que les prohibía conceder cualquier tipo de préstamo a una nación que no hubiese saldado sus deudas con ellos. Esta ley dejaba muy poco margen de maniobra al Gobierno británico, que aún tenía una deuda de guerra de más de 4.000 millones de dólares.

Finalmente, los británicos establecieron quiénes podían ser sus principales proveedores y los clasificaron según las cantidades que podrían proporcionar. En primer lugar, Irán, del que esperaban obtener el 40 % de sus necesidades, seguido de Estados Unidos y Venezuela, que juntos podrían proporcionarles sobre un 20 %. El resto esperaban obtenerlo de las Indias Orientales, Irak, Trinidad, México y otros. También les preocupaba el posible cierre de la ruta por el Mediterráneo, lo que aumentaría los costes y los tiempos de tránsito de los suministros.

La conclusión final de los británicos fue que, aunque la postura oficial de los estadounidenses fuese poco amistosa y en teoría respetasen el acta de neutralidad, siempre podrían contar con su petróleo mediante diferentes artimañas, como recurrir a terceros países, pensando directamente en Canadá. Pese a que, ante la nacionalización del petróleo mexicano y sus industrias relacionadas, las cuentas británicas de suministro de crudo volvieron a tambalearse,

México acabó siendo durante la Segunda Guerra Mundial su segundo mayor suministrador detrás de los estadounidenses.

Aunque en el plano internacional pueda no ser muy relevante para los hidrocarburos, hay que dedicar un breve espacio a una parte de la historia de España. En 1939, tras la victoria del general Francisco Franco en la Guerra Civil, con el apoyo de Hitler y Mussolini, los británicos vieron una nueva amenaza en la ruta mediterránea a la hora de cruzar el estrecho de Gibraltar. La postura que adoptase España tras el conflicto interno era de vital importancia para los británicos. El Mediterráneo se podía convertir en una auténtica carrera de obstáculos para el flujo del petróleo proveniente del golfo Pérsico.

Alemania

La nueva Alemania nazi tampoco estuvo de brazos cruzados. Desde el establecimiento del Tercer Reich en 1933, se embarcó en el aseguramiento del suministro de petróleo para sacar adelante sus ambiciosos proyectos de expansión. Estimuló la producción nacional, la investigación y la adquisición de concesiones en el extranjero en países como Irak o México, a fin de afianzar el suministro en tiempo de paz y almacenar grandes reservas.

Pero si algo recibió un apoyo fundamental del Estado fue su industria química, para obtener combustibles, lubricantes, caucho y otros productos sintéticos a partir del carbón. A pesar de los tremendos recortes sufridos, si de algo disponía Alemania era de carbón. Tampoco era una idea nueva. Durante la Gran Guerra había producido combustible sintético que fue empleado por su aviación. A partir de 1933 la economía alemana comenzó a despegar al igual que su rearme, pero no contaba con suficiente liquidez como para comprar las grandes cantidades de crudo de las que pretendía disponer. Esas cosas no se pagaban a crédito, el combustible sintético parecía la mejor y quizá la única opción, aunque era consciente de que por ese procedimiento jamás alcanzaría la autosuficiencia. No obstante, podía proporcionarle los recursos necesarios hasta que se hiciese con los de Rumanía, el Cáucaso y quién sabe si incluso con los de Oriente Próximo.

La idea de producir combustible sintético ya había sido desempolvada en 1925, cuando se discutió si el Gobierno debería financiar las investigaciones muy avanzadas del doctor Friedrich Bergius, que ya en 1913 había desarrollado el procedimiento de hidrogenación.[2]Mediante este procedimiento, Bergius esperaba obtener 50 kilos de hidrocarburos, la mayoría gasolina, de 100 kilos de carbón. Un rendimiento del 50 % era algo magnífico, máxime si se comparaba con el otro procedimiento también desarrollado por los alemanes, el de la carbonización,[3]que obtenía un rendimiento final de entre un 7 y un 10 %, eso sí, a un coste mucho menor.

Los alemanes desarrollaron varios sistemas de producción sintética de combustibles y lubricantes, aunque solo emplearon dos de manera industrial: la hidrogenación de Bergius y el método Fischer-Tropsch (FT), siendo el primero de ellos el único que permitía obtener combustible para la aviación.

Cuando Hitler llegó al poder, se tomó el asunto mucho más en serio. La empresa en la que se implicaron los alemanes para producir combustibles sintéticos fue descomunal. Hicieron falta millones de toneladas de carbón y acero, miles de trabajadores y muchos millones de marcos alemanes para costear el proceso. Esto, que pudiese parecer en un principio insensato, contribuyó a aliviar un desempleo galopante y revitalizar la economía nacional, al tiempo que se controló exhaustivamente en qué se emplearían los combustibles sintéticos. De esta manera, al comienzo de la Segunda Guerra Mundial, el consumo de petróleo para uso no militar era muy bajo; cerca del 90 % de la energía consumida en Alemania continuaba proporcionándola el carbón.

Hasta la invasión de la Unión Soviética, esta proporcionó petróleo a Alemania, y estas previsiones permitirían a los alemanes no tener ningún problema de combustibles para su ejército terrestre y fuerza aérea durante los dos primeros años del nuevo conflicto. Los combustibles pesados eran otro asunto; no fue lo mismo con la Marina, que desde el comienzo nunca dispuso de cuanto gasoil o fueloil requería.

Aunque los resultados de laboratorio alcanzaron cifras del 65 % de rendimiento en la transformación, el proceso industrial no era tan bueno. En 1937 se podía obtener una tonelada de gasolina de un número de toneladas de carbón que oscilaba entre 4,5 y 22, en

función de la calidad de este último, pero lo que apenas pudo reducirse fue el coste, que continuó siempre muy alto.

A pesar de estos progresos, en 1938 la mayor parte del mercado petrolífero alemán estaba en manos de empresas extranjeras. La Deutsche-Amerikanische Petroleum Gesellschaft, con una cuota de mercado del 26 %, era una filial de la Standard Oil New Jersey; la Rhenania-Ossag Mineralölwerke, con una cuota del 22 %, era filial de la Royal Dutch Shell, y la OLEX, con una cuota del 9 %, pertenecía a la APOC. Entre ellas suministraban algo más de la mitad de las necesidades de Alemania.

Henri Deterding, máxima autoridad de la Royal Dutch Shell, apoyó hasta su muerte, en febrero de 1939, al movimiento nazi y no fue el único representante neerlandés de alto nivel de la Shell que lo hizo durante años.

John Donovan, en su libro *Shell's Nightmare*, indica que al menos cinco de los principales directivos neerlandeses de la Shell, al comienzo de la Segunda Guerra Mundial, eran claramente pronazis, empezando por el nuevo director general que había sucedido a Henri Deterding. Las relaciones entre la Shell y los nazis fueron muy estrechas. En 1934 Henri Deterding visitó a Hitler durante cuatro días en su refugio de montaña, circunstancia reservada a muy pocas y muy cercanas personas. Era amigo personal de Göring, con quien parece ser salía de caza. En 1936 abandonó su puesto de director general de la Shell dejando las cosas atadas y bien atadas. Falleció en febrero de 1939 en Alemania, donde se había trasladado a vivir tras su tercer matrimonio, con Charlotte Knaack, ferviente nazi. Recibió un funeral que algunos consideraron de Estado. Göring envió una comisión de oficiales para presentar sus respetos. Hitler envió una guirnalda con la inscripción «En su nombre y por orden del Führer, te saludo, Henri Deterding, un gran amigo de Alemania».

En 1936 Alemania había establecido un plan a cuatro años para ser autosuficiente. Ese año Hitler había escrito un memorándum en el que determinaba qué había que producir de forma artificial o reemplazarlas por otras, todas aquellas materias primas de las que carecía el país en cantidad suficiente para llevar a cabo lo que denominó extensión de su espacio vital.[4]Parece ser que el propio Göring convenció a Hitler de que en el plazo de dos años la IG Farben podría proporcionar el 80 % de las necesidades de Alemania.

En un principio, los más interesados fueron la Standard Oil New Jersey y la Shell, que no querían producir combustible a partir del carbón sino refinar el crudo que enviaban a Alemania. Hay que recordar que eran proveedores casi absolutos de combustibles al país. Pero la actitud alemana cambió al año siguiente cuando, después de realizar estudios sobre sus necesidades de combustible, llegaron a la conclusión de que ser autosuficientes en 1940 sería imposible. A principios de 1938, los analistas alemanes determinaron que para entrar en guerra al año siguiente necesitarían gran cantidad de petróleo procedente de Rumanía. Los analistas británicos, que estudiaban muy de cerca los pasos dados por los germanos, habían llegado exactamente a la misma conclusión.

En enero de 1939, el Estado Mayor alemán veía con preocupación que se estaba produciendo una falta de sincronización, principalmente debida a la premura de tiempo, en tres frentes muy importantes: rearme, producción de acero y de combustibles sintéticos. Todos ellos estaban entrelazados entre sí, de manera que si uno quedaba retrasado arrastraría al resto, por mucho que se intentase lo contrario. Llegados a este punto, recomendaron decelerar el rearme para sincronizarlo con la producción de combustible; de poco les servirían muchos vehículos sin combustible. El jefe de las Fuerzas Armadas presentó una propuesta algo descafeinada.

Esto obligaba a Göring a tomar una rápida decisión sobre si debía colocar la producción de combustible sintético como primera prioridad, en cuanto a recursos económicos, en detrimento de otros programas. En febrero decidió hacer una reasignación parcial para darle más recursos a la producción de combustible, lo que supondría, según sus estudios, un retraso de seis meses en la consecución de los objetivos marcados. Se debe comprender que frenar lo que estaba en marcha era prácticamente imposible.

Con la anexión de Austria en marzo de 1938, y tras haber doblegado al Reino Unido, Francia, Italia y Checoslovaquia en el Pacto de Múnich, la maquinaria política y militar era imparable. Esto había permitido la ocupación de la región de los Sudetes checoslovacos el 10 de octubre, y ahora tenían la vista puesta en la invasión de Polonia. A esto hay que añadir la advertencia lanzada por Rumanía el 3 de octubre de cortar el suministro de combustible a Alemania en caso de guerra.

Esto sucedió una semana antes de la ocupación, digamos pacífica, de los Sudetes, que a punto estuvo de detonar la Segunda Guerra Mundial si no hubiese sido por la pusilánime actuación de británicos y franceses, pero la amenaza rumana duró bien poco.

El esfuerzo industrial alemán daba sus frutos, pero no era suficiente. En marzo de 1939 Alemania producía el 42 % de combustible para vehículos, el 31 % para aviación, un 19 % de sus necesidades de diésel y un 21 % de fueloil. Con estas cifras, estimaban que solo tendrían para entre tres y seis meses de guerra.

En la primavera de 1939 el Estado Mayor alemán volvió a emitir un estudio poco esperanzador. En él determinaba que, en caso de guerra prolongada, con la capacidad de producción nacional junto a las reservas existentes, solo habría combustible para tres o cuatro meses.

El 78 % de las importaciones procedían de Estados Unidos, México y Venezuela, que seguramente se perderían en su totalidad, mientras el 9 % procedía de Rumanía. Dos años antes este país le proporcionaba el 25 %, pero desacuerdos en los pagos agriaron la relación. Rumanía debería ser asegurada como principal fuente una vez iniciado el conflicto; no solo su petróleo, su capacidad de refinado era también muy importante. Llegar a un acuerdo sería la solución. Por esas fechas operaban en Rumanía 56 compañías petrolíferas pertenecientes a estadounidenses, británicos, franceses, neerlandeses, italianos y rumanos, entre otros.

De cualquier forma, hacerse con los recursos rumanos no resolvía el problema. El transporte de grandes cantidades desde Rumanía a Alemania no estaba asegurado. Se barajaban dos posibles soluciones: construir un oleoducto que llevaría cerca de dos años y grandes cantidades de acero, o construir 10.000 vagones tanqueros de ferrocarril.

En agosto de 1939, Alemania firmó con Rusia el tratado de no agresión, lo que entre otros asuntos aseguraba la compra de materias primas imprescindibles, incluido el petróleo.

El 1 de septiembre comenzó la invasión de Polonia, prolegómeno de la Segunda Guerra Mundial. Ese mismo mes Alemania firmó un acuerdo con Rumanía por el que le transferiría material de guerra polaco a cambio de alimentos y petróleo rumano, en las cantidades que el transporte pudiese asumir. Aunque el Estado Mayor alemán

estaba satisfecho con el acuerdo, le preocupaba la falta de seguridad, tanto de la producción como del transporte.

Otro asunto que le quitaba el sueño a Alemania era la entrada en guerra de Italia a su lado. Eran conscientes de la carencia de combustible de los italianos y que, por tanto, se lo deberían facilitar, lo cual podía ser catastrófico para sus previsiones.

El combustible sintético no dio la independencia del petróleo a Alemania, pero sí la hizo prácticamente independiente al comienzo del conflicto para el suministro de combustible a su aviación y a su ejército terrestre, no así a su Marina, como ya se indicó. Esto fue, más adelante, un factor muy importante en los derroteros que tomó la Marina alemana, así como el empleo masivo de sus submarinos. Además de mostrarse como un arma impresionantemente eficaz, consumían una cantidad de combustible más que asumible, máxime si se comparaba con las necesidades de las grandes unidades de superficie.

En 1939 la demanda de Hitler para que Alemania fuese autosuficiente en petróleo en un plazo de dieciocho meses no se había cumplido. Esto obligó a una dependencia del suministro exterior, básicamente de Rumanía y la URSS. No se esperaba seguir contando con el suministro de Estados Unidos y Venezuela, que en 1938 habían suministrado más de las dos terceras partes de las importaciones alemanas; cambiar esto era todo un reto.

Alemania entró en el conflicto siendo consciente de que no era ni sería autosuficiente. No faltaban voces que consideraban un error haber puesto la producción de armamento por delante de la obtención de materias primas. Cabe pensar que no les faltaba la razón. Pero sus esfuerzos por alcanzar la autosuficiencia fueron titánicos. Si en el periodo 1936-1938 fueron capaces de incrementar la producción un 50 %, en el periodo 1938-1943, a pesar de estar inmersos en guerra, la triplicaron. Ya en 1941 Alemania prácticamente producía el 75 % de sus necesidades.

Modelo de compañías, el caso de Campsa

En este periodo de entreguerras, la proliferación de empresas petrolíferas por el mundo fue enorme. Mencionarlas a todas ellas es

imposible, pero sí es de destacar que existían dos corrientes bien diferenciadas: el sistema estadounidense de capital privado y el sistema europeo, donde los Estados, sin querer ser los dueños declarados de las petroleras, tenían una participación notable, no solo en el número de acciones sino a la hora de tomar decisiones. Este fue el caso de la francesa CFP, creada en 1924; la italiana Agip (Azienda Generale Italiana Petroli), de 1926, o la española Campsa (Compañía Arrendataria del Monopolio Petrolífero S. A.), de 1927.

A mediados de los años veinte, el negocio del petróleo y los combustibles en España estaba muy repartido entre un importante número de iniciativas privadas, por lo que el Gobierno determinó una reunificación mediante su nacionalización y creación de una compañía única. Entre todas, destacaba una de manera notable: Petróleos Porto Pi, fundada por el banquero Juan March en Mallorca en 1925. Adquiría petróleo ruso por la ruta del mar Negro, a través de la Société des Produits du Naphte Russe, que era un consorcio instalado en París que gestionaba en exclusiva el crudo ruso.

Campsa fue creada el 13 de septiembre de 1927, bajo el reinado de Alfonso XIII, la dictadura del general Primo de Rivera y su ministro de Hacienda José Calvo Sotelo. Inicialmente heredó como uno de sus principales activos los contratos que había firmado Petróleos Porto Pi con los rusos. Un mes después de su nacimiento, se presentó en Madrid el todopoderoso presidente de la Royal Dutch Shell, Henri Deterding, a fin de presionar primero al ministro de Hacienda y después al presidente para que disolviesen la compañía. Ante la insistente negativa de ambos, regresó a Londres enojado, no sin antes decirles que la empresa no viviría más de uno o dos años.

En 1930 Henri Deterding volvió a la carga ante al embajador español en Londres, a través del que le ofreció al nuevo ministro de Hacienda, Jaime Argüelles, ofertas de la Shell a cambio del cierre de Campsa, y otra vez fue rechazado. Enemigos poderosos se había buscado el Gobierno español.

En 1931, tras las elecciones municipales ganadas por los republicanos, se instauró la República. El rey Alfonso XIII se exilió para «evitar una guerra civil» que no se evitó. Primo de Rivera se exilió a París, donde falleció poco después en extrañas circunstancias. Calvo Sotelo, tras muchas vicisitudes, fue asesinado por guardias republicamos el 13 de julio de 1936. Así acabaron los padres de

Campsa, pero la compañía sobrevivió muchos años.

Al comienzo de la Guerra Civil, la mayoría de los activos de la compañía quedaron en el lado republicano. Para entonces, su principal proveedor ya no eran los soviéticos sino la Texaco estadounidense, que rescindió el contrato con Campsa y esta volvió a recurrir al crudo ruso. Aunque Texaco no quiso nada con la Campsa republicana, los contratos adquiridos los pasó a la pequeña porción de la empresa que había quedado en el bando sublevado, al que proporcionó combustible durante la guerra y durante mucho más tiempo una vez concluida.

La realidad posconflicto

El final de la Primera Guerra Mundial había generado un frenesí petrolero que influyó de manera significativa en las relaciones internacionales. La década de 1920 puede considerarse como un periodo de inestabilidad internacional respecto a los suministros mundiales de petróleo, ya que el mayor reconocimiento de la importancia estratégica del mismo creó tensiones entre diferentes naciones. La Primera Guerra Mundial y el surgimiento del petróleo como recurso estratégico generaron nuevas necesidades y sistemas de negociación.

Al final de la guerra, Gran Bretaña había adquirido prácticamente la mitad de las reservas de crudo conocidas del mundo. Igual que Francia, luchó por el control de los recursos de Oriente Próximo, y en abril de 1920 los dos países firmaron el acuerdo de San Remo. Esto impidió que las compañías extranjeras pudieran controlar la producción en el Imperio británico. Estados Unidos tomó represalias con medidas similares, utilizando la Ley de Arrendamiento de Minerales de 1920 para evitar que cualquier compañía de una nación que excluyera a las petroleras estadounidenses en Oriente Próximo obtuviera acceso a sus campos.

Los nuevos yacimientos de Texas en 1924 aliviaron en parte esta tensión. Sin embargo, la nueva sed de crudo y las experiencias de su escasez en tiempos de guerra habían traído un auge de la exploración que condujo a precios bajos que pusieron en riesgo la estabilidad de la industria.

La estrategia del Reino Unido para su independencia con respecto al oro negro difirió, en el periodo de entreguerras, de la alemana de manera significativa, lo que tendría implicaciones para la Segunda Guerra Mundial. Alemania se debilitó económica y políticamente después de la Primera Guerra Mundial y no pudo adquirir reservas de petróleo. Una parte clave de su estrategia fue buscarlo sintetizado a partir del carbón. Por su parte, el Reino Unido hizo un esfuerzo considerable para asegurarse el suministro de Oriente Próximo. Sin embargo, esta estrategia resultó defectuosa para la preparación de la guerra, ya que las rutas a través del Mediterráneo se vieron obstaculizadas.

En los años de entreguerras el imperativo de mantener un suministro constante había acelerado la producción en la industria estadounidense y esto suponía el desafío de reorientarse hacia actividades en tiempos de paz.

Incapaz de adaptar su producción a las nuevas condiciones de paz, la industria del petróleo experimentó una intensa crisis de sobreproducción después de 1918. Sin embargo, la producción y el consumo continuaron creciendo constantemente en Estados Unidos, con el aumento de la cultura del automóvil y el consumo masivo durante los años veinte.

Sin embargo, en el Reino Unido este consumo era más modesto. A pesar de verse afectado negativamente por la Primera Guerra Mundial y enfrentar importantes problemas económicos, su ferrocarril no fue desafiado por el transporte por carretera del mismo modo que en Estados Unidos.

Si bien la Primera Guerra Mundial había sido una fuerza aceleradora para el petróleo, el carbón se había visto afectado negativamente por el conflicto; el carbón británico era una industria en declive después de la guerra.

Otro impacto de la guerra relevante para las transiciones petroleras fue la aparición de nuevos usuarios capaces de operar automóviles o aviones como resultado de sus experiencias en tiempos de guerra. La guerra popularizó un producto que hasta entonces había sido elitista. Los automóviles pasaron a ser una forma más familiar de transporte. El excedente militar de aviones también fue significativo para los desarrollos de posguerra en Estados Unidos; algunos de los 10.000 aviones que se habían construido se integraron en la aviación

civil, que se estaba utilizando para actividades como la entrega de correo. Mientras que los tractores continuaron utilizándose a ambos lados del Atlántico, en Estados Unidos su uso aumentó a través del apoyo a la agricultura en la década de 1930.

Queda claro que tanto británicos como alemanes consideraban el suministro de petróleo y sus derivados como un talón de Aquiles ante el inevitable conflicto que se avecinaba. Lo cierto es que con la excepción de Rusia y Estados Unidos, este asunto era uno de los principales problemas para cualquier nación que supiese que se vería envuelta en la contienda. La estrategia del petróleo marcó el preconflicto, el conflicto y el posconflicto de manera significativa.

La impresión final que se puede extraer de este periodo de entreguerras es la facilidad con la que británicos y estadounidenses manipularon los poderes de los países con el único objetivo de controlar el oro negro en todo el planeta.

Trazar nuevas fronteras, crear nuevos países, eliminar otros, invadirlos, derrocar Gobiernos, reyes y emperadores, apoyar económica y militarmente levantamientos con la única idea de eliminar un Gobierno poco amigable para sustituirlo por otro más moldeable, asesinar, sobornar, extorsionar. Todo valía con tal de hacerse con el nuevo recurso estratégico.

Muchas de estas actuaciones han sido esclarecidas con el paso de los años, pero cabe preguntarse cuántas otras permanecen aún sin salir a la luz, si algún día saldrán y si esta actitud maquillada, y debidamente retocada por la experiencia, se prolonga en el tiempo hasta nuestros días.

V
La Segunda Guerra Mundial y sus consecuencias

BÚSQUEDA DE SOLUCIONES ANTE LA ESCASEZ DE CRUDO

Según algunos historiadores, al comienzo de la Segunda Guerra Mundial la capacidad de obtención de petróleo y sus derivados por parte de los contendientes era muy similar. Tanto británicos como alemanes habían establecido sus estrategias para asegurárselo. Y ninguno de los dos había alcanzado su principal objetivo: la autosuficiencia.

Analizando fríamente la situación, la de los británicos era peor si cabe que al comienzo de la anterior guerra. La de los alemanes era la contraria; ahora estaban mejor preparados en lo referido al petróleo. Esto no quiere decir que estuviesen mejor que los británicos, empezaron más o menos equilibrados.

¿Cuál era entonces la gran diferencia entre ellos? El margen de maniobra para mejorar la situación. Las opciones de los británicos eran mejores que las alemanas. Esto sí que fue un parámetro diferenciador durante toda la guerra.

Los británicos no hicieron casi ningún esfuerzo en la producción de petróleo sintético, aun teniendo en cuenta las grandes reservas de carbón de buena calidad que poseían, aspecto que no deja de llamar la atención. Pudiera ser debido a que mezclaron la autosuficiencia energética con el afán expansionista en una única jugada que no les salió como pensaban. Esto los obligó a entregarse de nuevo a los brazos estadounidenses sin muchas otras soluciones para el suministro de crudo, una vez iniciado el conflicto.

La famosa acta de neutralidad, la obligación de pagar el petróleo estadounidense al contado y en dólares, y no poder comprárselo sin pagar antes la deuda eran cuestiones que los británicos consideraban importantes, pero resolubles. Debían aguantar lo suficiente y esperar a la reelección del presidente Franklin Roosevelt, del que confiaban obtener la ayuda necesaria.

Con la caída de Francia al comienzo del conflicto, desde el punto de vista del suministro de petróleo y combustibles, los británicos se libraron del problema al dejar de proveer al continente. En contraposición, la pérdida de buques tanqueros en la segunda mitad de 1940 fue tan alta que obligó a los británicos a adoptar la solución de acortar los tránsitos lo más posible. Esta circunstancia redujo el suministro desde Irán en casi un 80 % en 1940-1941, incluso antes de ser invadida por rusos y británicos en 1941. Lo cierto es que, a pesar de los peligros del Mediterráneo, el viaje desde el golfo Pérsico al Reino Unido era mucho más largo que desde el golfo de México. Pero no hay que llevarse a engaño, el resto de la producción iraní que no podía llegar al Reino Unido se distribuía en otros lugares. Ya en 1928 la APOC y la Shell habían creado la filial Consolidated Petroleum Company para vender en Egipto, Sudán, Ceilán, Mauricio y en las costas del este y del sur de África. Por otro lado, e independientemente de su relación con la Alemania nazi, la Shell fue un proveedor vital para los británicos. La gran ventaja que tenía ante la Anglo-Iranian Oil Company (AIOC), antigua APOC, era disponer de yacimientos por todo el mundo, incluidos Venezuela y Trinidad, y eso la posicionaba geográficamente en un lugar mucho más seguro para el transporte. La Shell no disponía solo de yacimientos, además era dueña de 36 refinerías y controlaba la mayor flota de tanqueros. Era el mayor proveedor de combustible de alto octanaje para aviación y, por si no fuese suficiente, los ingresos que tenía iban a Londres y no a La Haya. Y, para mayor satisfacción británica, trabajar con la Shell era trabajar con libras esterlinas y no con dólares. No se podía pedir más.

Los combustibles

La calidad de los combustibles volvía a ser, como en la Primera Guerra Mundial, un asunto de gran importancia. El octanaje para el combustible de aviación tuvo un papel destacado en el combate aéreo entre británicos y alemanes.

En la década de los años treinta el combustible de aviación empleado era de entre 75 y 80 octanos, lo mejor de la época. En 1935 los estadounidenses desarrollaron un nuevo método de obtención que les permitió fabricarlo de 100 octanos. Esto hacía posible el desarrollo

de motores más potentes. En particular, el motor Merlin, de la empresa Rolls-Royce, que se instaló en los cazas británicos Spitfire aumentando su velocidad, su autonomía y su techo. Por otro lado, el motor alemán de los aviones Junkers Ju 87 o Stukas era una maravilla de la ingeniería, con un motor de inyección que les permitía hacer prolongados picados sin el problema de que se les pudiese parar por falta de combustible. Los británicos carecían de este tipo de tecnología.

Otro aparato fundamental para los alemanes fue el Messerschmitt Bf 109, con un motor Daimler-Benz DB 605D, de doce cilindros en V, con el que alcanzaban una gran velocidad, incluido el picado sin ningún tipo de problemas. A lo largo de la guerra, se construyó en cuatro versiones con diferentes motores, pero siempre de Daimler-Benz. Los alemanes también habían desarrollado un sistema para producir combustible de aviación de mayor octanaje, pero, ante su complejidad, excesivo coste y falta inicial de interés de la Luftwaffe, no continuaron con su producción. Cuando la aviación alemana reclamó un motor con mayor potencia para combatir a los aliados, ya era demasiado tarde. Los ataques aliados a las plantas de petróleo sintético hicieron imposible producir el nuevo combustible.

Situación británica al comienzo del conflicto

El Gobierno británico no tomó ninguna medida contundente para frenar el sangrado constante de sus reservas monetarias. En 1938-1939 disminuyeron en un 25 %, un dato insostenible. En la primavera de 1939 se encontraron ante un difícil dilema. Un informe del Tesoro aseguraba que solo podrían sostenerse económicamente ante un conflicto de corta duración. Todo lo contrario a lo que marcaba la estrategia militar, que confiaba en un conflicto prolongado y de desgaste para volver a derrotar a los alemanes. La realidad era terrible. Los británicos estaban en bancarrota en 1941, situación de la que volvieron a rescatarlos los préstamos estadounidenses. En diciembre de 2006 los británicos realizaron el último pago de esa deuda adquirida para financiar la Segunda Guerra Mundial, un importe que, al cambio en la actualidad, fue de unos 200.000 millones de euros.[1]

Los británicos intentaron que la mayor parte del petróleo que importaban pudiese ser pagado en libras, como el proveniente de Sudamérica. Consiguieron que así fuese en un 60 %, el resto lo pagaban en dólares contantes y sonantes. Pero esto no se consiguió con muchos otros materiales que asimismo necesitaban importar de Estados Unidos. El resultado fue que, en los primeros seis meses de conflicto, los británicos se gastaron más de 200 millones de dólares de entonces. Era algo que no podían mantener.

Con la caída de Países Bajos, Bélgica y Francia entre mayo y junio de 1940 en manos alemanas, a los británicos les preocupaban, entre otras cosas, los yacimientos y refinerías que la Shell tenía por todo el mundo. Había que asegurar las Indias Orientales Neerlandesas (Fig. 5.1), así como las islas de Aruba y Curazao (Fig. 5.2), que eran parte de las Antillas neerlandesas, frente a las costas de Venezuela, donde existían importantes instalaciones petrolíferas. Estas islas, venezolanas hasta 1903, habían sido cedidas a Países Bajos como pago de deudas.

En 1940 los británicos tomaron la isla de Curazao, y los franceses, la de Aruba, que cedieron a los americanos dos años después. Ambas se consideraban estratégicas para asegurar el tránsito del petróleo venezolano ante ataques alemanes. Como curiosidad, parece ser que en mayo de 1940 Hitler prohibió atacar la refinería de Aruba por ser propiedad de la Standard Oil. No quería, bajo ningún concepto, que los estadounidenses tuviesen motivos para entrar en el conflicto.

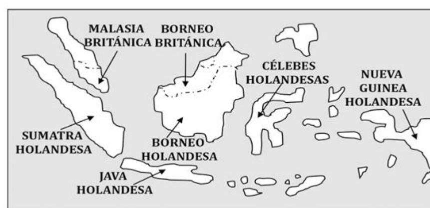


Fig. 5.1. Indias Orientales Neerlandesas en 1940.



Fig. 5.2. Islas de Aruba y Curazao en 1940.

En febrero de 1940 el Tesoro británico estimaba que sus reservas de dólares durarían dos años. Seis meses después, tras la caída de gran parte de Europa en manos alemanas, la previsión de gastos en dólares aumentó un 600 %. La situación no era nada optimista. Llegados a este punto, a los británicos les quedaban dos cosas por hacer: rezar para que Roosevelt saliese reelegido y que sus reservas pudiesen estirarse hasta la llegada del rescate americano, como así sucedió. Además, en 1940 los estadounidenses facilitaron casi dos millones de toneladas de combustible a los británicos, y en 1944 fueron catorce millones. Por otro lado, las importaciones de Estados Unidos y Venezuela representaban en 1940 cerca del 70 %, y en 1944, cerca del 95 % de las necesidades británicas.

Debió de resultar frustrante para los británicos ver que, después de todos sus esfuerzos en el periodo de entreguerras para hacerse con los recursos petrolíferos en Irak e Irán, estos no jugaron ningún papel en el frente europeo.

Irak

En los años previos al conflicto, el petróleo de Irak fue tratado por las grandes petroleras como un comodín para asegurar el precio del crudo en el mercado. No tenían intención de hacer un gran uso de él, puesto que competía con otras fuentes propias y había que mantener los precios lo más altos posible. En concreto, la AIOC estaba mucho más interesada en Irán, mientras que la Shell y la Standard Oil New Jersey cuidaban con mucho más esmero el petróleo de Venezuela.

Debido a ello, solo la francesa CFP estaba interesada en explotar todo lo posible el petróleo iraquí y el oleoducto, circunstancia que los británicos veían doblemente mal. En primer lugar, por si afectaba al precio por saturar los mercados de crudo. Y, en segundo lugar, porque

si Francia conseguía suficiente suministro de Irak, no apoyaría la política británica de comprar la producción de Rumanía con idea de negársela a Alemania. Añadido a esto, se encontraba la amenaza italiana, que quedó materializada en junio de 1940. El día antes de la entrada de Italia en el conflicto, Londres había ordenado el cierre del oleoducto a Trípoli y la reducción de producción en Haifa en un 80 % (no quisieron cortarla del todo por si había problemas de suministro desde Irán).

Con la caída de Francia y el recorte británico, la producción iraquí se desplomó, así como sus ingresos. Para terminar de estropear la situación en Irak, el Gobierno británico prohibió a la IPC comenzar la explotación de la concesión de los yacimientos de Basora, autorización a la que estaba obligada por contrato. Esta prohibición repercutía en la economía de Irak, pese a no haber sido consultada con su Gobierno. Como era previsible, estas medidas acrecentaron la simpatía por el Eje en Irak, en detrimento de los aliados, que culminó con el golpe de Estado de su ex primer ministro Rashid Ali al Gailani y un grupo de militares antibritánicos en abril de 1941. Al Gailani había sido cesado por el monarca probritánico por su política favorable al Eje en el mes de enero. Pocos días después del golpe comenzó la guerra anglo-iraquí, que duró poco más de un mes. Se saldó con la invasión de Irak por parte de los británicos, que ya se quedaron instalados en el país por aquello de asegurar el petróleo y algunas otras cosas.

Irán

Si Irak pintaba mal, Irán no fue mucho mejor. Antes del conflicto, los británicos confiaban en que Irán pudiese abastecer la mayor parte de las necesidades de la Royal Navy. En 1938 había exportado casi diez millones de toneladas, que en 1940 se convirtieron en cinco millones. Es decir, sufrieron una pérdida del 50 %. De esta última cantidad, prácticamente nada pudo cruzar el canal de Suez, por lo que se distribuyó en África, India, Oriente Próximo y Australia.

La demanda de petróleo iraní crecía al este del canal de Suez, más si cabe tras la caída de las Indias Orientales Neerlandesas y Birmania en manos japonesas en 1942. La refinería de Abadán era

crucial para los británicos, una de las pocas que producía combustible para aviación de 100 octanos y se encontraba en un lugar relativamente seguro. Con el inicio de la operación alemana Barbarroja en junio de 1941 para la invasión de la Unión Soviética, los soviéticos y los británicos pasaron a ser aliados. A fin de asegurar los yacimientos y refinerías iraníes y el llamado Corredor Persa, invadieron Irán en agosto de 1941. Derrocaron al monarca que, aunque declarado neutral, era pro-Eje. Lo sustituyeron por su hijo Mohamed Reza Pahlevi, más afín a los aliados. El monarca depuesto había apelado al presidente de Estados Unidos para detener la invasión, pero fue en balde. Se lo había buscado, se había negado a la expulsión de súbditos alemanes y había prohibido el uso del ferrocarril que atravesaba el país (Fig. 5.3), que era una de las escasísimas vías por la que los soviéticos podían recibir todo tipo de suministros, provenientes en su casi totalidad de Estados Unidos. Las rutas marítimas de cabo Norte, entre ataques alemanes y el hielo en invierno, eran poco operativas.

En 1942 el nuevo sah estampó su firma en un acuerdo de cooperación con soviéticos y británicos por el que Irán se comprometía a facilitar asistencia no militar a ambos. Por otra parte, dicho acuerdo establecía que las fuerzas invasoras de estas dos naciones se retirarían del país no más tarde de seis meses después de la finalización del conflicto. Al final, Irán declaró la guerra a Alemania en septiembre de 1943. En la Conferencia de Teherán, los grandes líderes aliados —Roosevelt, Churchill y Stalin— declararon que Irán no estaba invadida, sino que se trataba de un aliado más, por lo que reconocían su independencia e integridad.

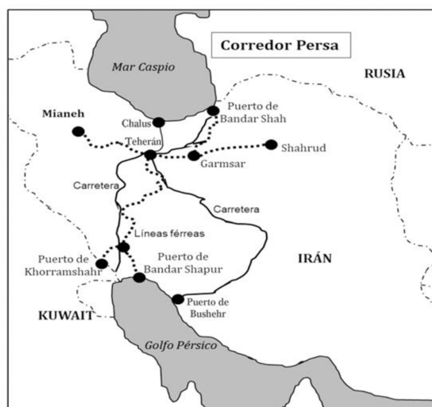


Fig. 5.3. El Corredor Persa o vía de ferrocarril iraní.

Lo cierto es que la ocupación de Irán volvió a crear graves problemas de suministro de alimentos en el país. Los soviéticos, en el norte, se hacían con las cosechas, no menos que los británicos en su zona. A eso había que añadir el acaparamiento de las líneas férreas por parte de los invasores. De nuevo afloraron la hambruna y la miseria, y hubo manifestaciones en la capital reclamando alimentos que se saldaron con muertes.

Alemania

Había comenzado la contienda con reservas de petróleo, que se consumían con rapidez. Estableció acuerdos, sobre todo, con Rusia, Rumanía, Estonia y Austria, pero, fiel a sus planes, debía hacerse con fuentes externas a la mayor brevedad. Entre las medidas adoptadas en marzo de 1941, Alemania creó la Kontinentale ÖI-Aktiengesellschaft AG (Konti), empresa público-privada para comercializar el petróleo y sus derivados obtenidos de los territorios ocupados en el continente europeo, el Cáucaso y Oriente Próximo. De manera subsidiaria podía operar en Alemania, donde ya existían más de una docena de otras compañías, además de las mencionadas hasta ahora. La nueva sociedad se adueñó de las entidades francesas y belgas que operaban en Rumanía, y adquirió la mitad de la petrolera Astra Rumana, que era una filial de la Shell, al tiempo que inició la creación de filiales para la explotación en diferentes partes del mundo.

La actitud alemana de buscar la independencia petrolífera en Europa preocupaba mucho en Estados Unidos. En primer lugar, la idea de independizar a Europa de su petróleo era un duro golpe para su negocio. Si eso no fuese suficiente, ahora amenazaba sus posesiones en Rumanía y Oriente Próximo. Esta situación generaba una gran incertidumbre. Una Europa liberada de las teorías económicas liberales patrocinadas por Estados Unidos y Gran Bretaña suponía un gran riesgo.

En 1944 la Konti solo producía pérdidas y estaba en quiebra, pero se mantuvo hasta que se decidió su disolución en 1950, y su liquidación se prolongó diez años. La ambición del Tercer Reich era

crear un imperio petrolífero que incluía el Cáucaso y Oriente Próximo, lo que daba sentido a la preocupación británica y soviética por ambas regiones y la posterior invasión de Irán por ambos.

El principio alemán estaba claro, y así se lo hizo saber Hitler a su ministro de Armamento Fritz Todt, antecesor de Albert Speer, al comienzo de la operación Barbarroja: lo que uno no tiene y necesita, hay que conquistarlo. Si Alemania conseguía hacerse con el Cáucaso, amenazaba directamente a Irak e Irán, desde el norte, y con el Afrika Korps, desde el oeste.

Por otro lado, no había que olvidar a Turquía y el papel que podría jugar en un momento dado, a pesar de que se había declarado neutral y firmado un acuerdo de asistencia con los británicos y franceses en octubre de 1939. Pero ante el cariz de los acontecimientos, empezó a acercarse a los alemanes, con los que también firmó acuerdos en junio de 1941. Si bien es cierto que Turquía, militarmente, no representaba una amenaza real, su posición geográfica era de gran importancia. Nadie olvidaba que tenía la llave de entrada y salida del mar Negro, y eso era mucho. Pero en esas fechas las alianzas duraban poco.

A principios de marzo de 1945, a tan solo tres meses del final de la guerra en Europa, Turquía le declaró la guerra a Alemania y Japón, con cierto sentido del oportunismo.

La producción de petróleo sintético en Alemania era una sangría de personal, dinero y acero. Reducir esta carga sería de gran ayuda a la economía de guerra. Para hacerse una idea, la producción de un barril de petróleo sintético les costaba a los alemanes entre 13 y 18 dólares. El mismo barril de crudo les salía a los estadounidenses por 93 centavos de dólar. A pesar de estos costes, en 1939 Alemania producía cerca de 17 millones de barriles al año, y en 1943, en los momentos más álgidos de la producción, alcanzó los 34 millones.

Si desde el punto de vista estrictamente militar, las invasiones de Francia y los Países Bajos con la guerra relámpago fueron todo un éxito, desde el punto de vista energético, el asunto era distinto. Ninguna de las invasiones proporcionaba recursos extras, sino más cargas.

Aunque Francia poseía el 23,75 % de la IPC, porcentaje que había pertenecido a Alemania y que le fue expropiado al final de la Primera Guerra Mundial, los alemanes no tuvieron acceso a esos

recursos. Por otro lado, los italianos querían acceder a las reservas francesas tanto en Europa como en el norte de África, circunstancia a la que se negaron los alemanes. De este modo, las reservas italianas se acabaron en mayo de 1941.

En febrero de ese mismo año el Estado Mayor alemán informó que, en caso de no facilitar combustible a los italianos, estos se podrían rendir en breve. Al final tuvieron que dárselo. No obstante, en 1941 la situación se podía mantener aumentando las adquisiciones en el este, excepto en combustibles pesados para la Marina; era un permanente quebradero de cabeza suministrarlos en las cantidades que reclamaba.

Con los planes alemanes de 1941, de seguir combatiendo, el combustible no sería suficiente de ninguna manera. Se encargó a sus dos mayores expertos en materia de petróleo, Bentz y Fischer, un estudio a largo plazo sobre el futuro del suministro de petróleo. En agosto de 1941 Bentz presentó un informe demoledor: aun contando con todo el petróleo que se producía en Europa junto al sintético, las cuentas no salían.

Advertía que una Europa autosuficiente era imposible, por lo que asegurar Oriente Próximo era absolutamente necesario. Otros analistas de menor talla llegaron a las mismas conclusiones. Por otro lado, Bentz apuntaba veladamente que, dado que se había invadido Países Bajos y que la Royal Dutch Shell era un 60 % propiedad neerlandesa, habría que hacerse con ella.

El memorándum se presentó con las sugerencias de ambos. Ponía de manifiesto que era necesario hacerse con el control de Oriente Próximo y asegurar la industria petrolífera posconflicto. Los intereses británicos, franceses y neerlandeses pasarían a manos alemanas respetando escrupulosamente los intereses estadounidenses. A estas opiniones se apuntaron muchos; por destacar uno, el ministro para los Territorios Ocupados, Alfred Rosenberg, que ya apuntaba en julio de 1941, con la operación Barbarroja iniciada, que la invasión del Cáucaso era un puente terrestre para alcanzar Oriente Próximo. Eso permitiría a Alemania hacerse con sus recursos sin la necesidad del mar.

Es una constante en la historia de Alemania que algunos personajes influyentes hayan carecido de mentalidad naval. Pudiera considerarse semi razonable con una simple mirada a un mapa. Pero

para una nación con ambiciones de imperio y con una importante dependencia de materias primas del exterior, no parece lógico en plena Segunda Guerra Mundial.

Los británicos, que no tenían nada claro qué depararía el conflicto, estudiaron la posibilidad de vender a los estadounidenses sus participaciones de la AIOC y la IPC, de manera que los alemanes no pudiesen hacerse con ellas. Estados Unidos permanecía neutral y la idea era vendérselo a la Near Eastern Development Corporation, una nueva corporación entre la Standard Oil New Jersey (Exxon) y la Standard Oil New York (Mobil), aunque nunca se llevó a cabo. Por su parte, el Gobierno iraní estudiaba nacionalizar la industria del petróleo antes de la llegada de los alemanes; además, se olían la jugada de los soviéticos para quedarse con Irán y sus recursos petrolíferos en cuanto les fuese posible. Ya en 1940 el embajador alemán en Irán había alertado a Berlín de los intereses rusos por hacerse con este país, ante la debilidad británica en la zona. Este hecho, además, proporcionaría a la Unión Soviética su tan ansiada salida al mar por el golfo Pérsico, pero la operación Barbarroja trastocó todos sus planes.

Operación Barbarroja

Hitler había marcado tres objetivos para la operación Barbarroja: destruir al Ejército soviético, hacerse con los territorios industriales estratégicos, destruyendo los restantes, y ocupar Bakú por sus importantes yacimientos petrolíferos. La ocupación y explotación de los yacimientos petrolíferos soviéticos era prioritario. Preocupaba que estos pudiesen sabotear las instalaciones, circunstancia ante la que los expertos concluyeron que no podían hacer nada. Iniciar el operativo tenía otras complicaciones. Los análisis determinaban que, una vez que los suministros de la URSS quedasen eliminados al entrar en guerra contra ellos, el combustible daría para algo más de dos meses de conflicto de alta intensidad.

El 22 de junio de 1941, los alemanes comenzaron la invasión de la Unión Soviética con tres cuerpos de Ejército, uno en dirección a Leningrado, otro a Moscú y un tercero a Ucrania. La operación Barbarroja fue un fracaso y una sangría. Entre los factores importantes

que determinaron la derrota, uno de ellos fue la falta de combustible. Las consecuencias de no alcanzar los objetivos de hacerse con los yacimientos soviéticos fue un desastre de dimensiones épicas. Tratemos todo ello paso a paso.

Ya en agosto, apenas dos meses después de haber comenzado la operación, a los alemanes empezaban a no cuadrarles las cuentas del combustible. Había que forzar la máquina de producción petrolífera en Rumanía y Hungría si querían evitar la debacle. Al no ser posible reducir el consumo en el frente o en la producción agrícola, tenían que recortar el consumo en un 20 % en las fuerzas estacionadas en Alemania, en guarniciones o en el empleo civil y en el transporte. A pesar de estos esfuerzos, los números no mentían.

En el tercer trimestre de 1941 empezaba a estar claro que el petróleo del Cáucaso no iba a llegar y se había contado con que las operaciones principales estarían finalizadas en septiembre. Había que continuar enfrentándose a operaciones de alta intensidad con una elevadísima demanda de combustible y sin ninguna aportación extra de las previstas, por lo menos hasta finales de año. Hubo que volver a recortar el consumo y, esta vez, incluía a las fuerzas en el frente, tanto en la Unión Soviética como en el norte de África, donde Hitler había enviado el Afrika Korps en febrero de 1941 para apoyar a los italianos ante las derrotas que estaban sufriendo frente a los británicos.

Como las desgracias nunca vienen solas, para terminar de completar el catálogo de malas noticias, Estados Unidos entró en la Segunda Guerra Mundial tras el ataque japonés a Pearl Harbor el 7 de diciembre de 1941. Los alemanes no podían haber recibido peor noticia, un efecto contrario al surtido en los británicos.

Dado que no habían alcanzado el Cáucaso, decidieron construir nuevos pozos en Rumanía empleando el material que habían acumulado para reparar los pozos soviéticos que estimaban que serían destruidos por la política de tierra quemada antes de abandonar la región. Aunque se incrementó algo la producción, fue insuficiente. A finales de 1941 Alemania aún confiaba en alcanzar los yacimientos del Cáucaso, pero era consciente de que serían destruidos y les llevaría mucho tiempo su reconstrucción. Por tanto, obtener combustibles de esa región era, a corto plazo, una utopía. Por mucho que se intentó, en marzo de 1942 apenas les quedaba combustible para operaciones defensivas. Era imposible pensar en una ofensiva a gran escala, y esta

solo podría llevarse a cabo con objetivos estratégicos más limitados de lo que se ambicionaba en un principio.

Al final, las tropas alemanas consiguieron entrar en el Cáucaso en el verano de 1942. En agosto se hicieron con los campos petrolíferos de la región de Maikop, pero estos habían sido destruidos. En el mismo mes Hitler tomó la decisión de desviar al Sexto Ejército para tomar Stalingrado. Casi todos los estudiosos consideran que este fue su mayor error y el gran punto de inflexión de la guerra. Este nuevo objetivo consumió casi todos los recursos disponibles, dejando a las fuerzas que deberían llegar a Bakú diezmadas y sin apenas recursos. Su conquista de Maikop fue efímera e improductiva. En breve se retiraron ante el avance soviético y nunca llegaron a Bakú.

Al Afrika Korps se le dejó literalmente seco en julio de 1942 ante la escasez y la dificultad para suministrarle combustible. El frente quedó estancado. En diciembre de 1942 desembarcó una fuerza anglo-estadounidense en África. En mayo de 1943 los alemanes capitularon en esa zona.

Nuevos protagonistas: Japón y Estados Unidos

La entrada en el conflicto de Japón y Estados Unidos modificó por completo el panorama. Tras las invasiones alemanas en Europa, el presidente Franklin Roosevelt firmó la Ley de Defensa Nacional el 2 de julio de 1940, que le proporcionaba importantes privilegios ejecutivos para congelar la actividad económica con aquellos países que considerase hostiles. Si bien esta decisión no afectó de manera inmediata a Japón a la hora de sufrir un posible embargo de materias primas procedentes de Estados Unidos, el país oriental ya sospechaba que no faltaría mucho tiempo para que les impusiesen algún tipo de sanción económica o embargo. Ante este temor, aceleraron, en la medida de lo posible, su plan de avanzar hacia las Indias Orientales Neerlandesas para hacerse con sus yacimientos de petróleo y hacia la Indochina francesa para bloquear los suministros a China.

Japón no se esforzó demasiado para cambiar la impresión que estaba causando a los estadounidenses y sus aliados con su expansión por China y Indochina. Desde el punto de vista japonés, la actitud de estadounidenses, británicos, chinos y neerlandeses hacia ellos era

inadmisible, ya que no solo les negaban su necesaria expansión territorial, sino que además intentaban hundirlos económicamente.

Tras la invasión de Países Bajos por Alemania en 1940, los japoneses, aprovechando la debilidad del gobernador neerlandés de las Indias Orientales, le exigieron el suministro de materias primas, sobre todo, petróleo. Japón presionaba cada vez más para hacerse con los recursos naturales de la región. Al decretar Estados Unidos el embargo a Japón en el verano de 1941, los neerlandeses se sumaron a él. Era más una declaración política contra Japón que una postura firme y defendible por su parte. Incluso lo más probable es que fueran conscientes de que estaban provocando la invasión de sus territorios por parte de Japón. Sin los recursos neerlandeses, la expansión japonesa por China se veía dificultada.

La Indochina francesa no corrió mejor suerte. Tras la firma del armisticio por parte de Francia, quedó bajo el control del Gobierno de Vichy, que no tardó en firmar un acuerdo con Japón en septiembre de 1940, permitiendo la presencia de las fuerzas armadas japonesas de manera permanente. En 1941 Japón quería más. En julio se firmó un nuevo acuerdo que era papel mojado, ya que antes de la firma los japoneses habían entrado en la colonia francesa de Saigón. Como consecuencia de esta acción, el presidente estadounidense ordenó congelar todos los bienes japoneses en Estados Unidos, lo que suponía que la importación se hacía muy difícil.

Estados Unidos era el mayor suministrador de petróleo de Japón, cerca de un 55 % de las importaciones japonesas venían de ellos. Así que esta congelación se convirtió en un embargo en toda regla. Los estadounidenses apretaban la soga alrededor del cuello japonés. Aquí los historiadores no se ponen muy de acuerdo; unos dicen que sucedió para que retrocediesen en su actitud beligerante, sin querer que entrasen en guerra; otros, que para conseguir justamente lo contrarío. Considerando que nunca se pondrán de acuerdo, es mejor ceñirse a los hechos.

En abril de 1941 Japón firmó un pacto de no agresión con la URSS que le permitía centrarse en sus otros objetivos militares. Tras el bombardeo de Pearl Harbor en diciembre de 1941, los neerlandeses declararon, más que nada de manera simbólica, la guerra a Japón, que invadió las Indias Orientales Neerlandesas en enero de 1942. De este modo, continuaron su expansión por el sudeste asiático durante el mes

de febrero para crear su «espacio vital».

En marzo de 1942 el gobernador de las Indias Orientales Neerlandesas se rindió a Japón. Las pocas tropas de las que disponía fueron hechas prisioneras. Las Indias Orientales eran de un gran valor estratégico por sus materias primas, ya no solo el petróleo; también disponía de caucho y estaño, especialmente en Sumatra y Borneo.

Una vez llevada a cabo la invasión japonesa, aprovecharon y esclavizaron a miles y miles de prisioneros de guerra para la construcción de carreteras y líneas férreas. Muchos de ellos acabaron trabajando en el llamado ferrocarril de Birmania, que uniría la capital de Tailandia, Bangkok, con la capital de Birmania, Rangún.[2]

A pesar de las conquistas, el acceso al petróleo fue todo menos fácil para los japoneses. Esperaban hacerse con cerca de nueve millones de toneladas de crudo anuales de las Indias Orientales Neerlandesas, pero las instalaciones habían sido destruidas. La Shell había enviado técnicos en 1940 para estudiar la situación y destruir todas las instalaciones tanto de extracción como de refinado, en caso de considerarse necesario, hecho que llevaron a cabo tras el ataque a Pearl Harbor. Pese a todas las adversidades, el trabajo de los japoneses por reutilizar las instalaciones destruidas fue descomunal; incluso consiguieron producir más de lo que habían estimado. Por poner un ejemplo, si en enero de 1942 todas las instalaciones de pozos y refinería habían sido destruidas en la bahía de Balikpapan, en Borneo, antes de fin de año ya estaban produciendo cerca de 26 millones de barriles y cerca de 50 millones en 1943. No les faltó petróleo por esas fechas, bien de estas instalaciones, bien de otras que también habían conquistado y reparado por todo el sudeste asiático. Otra cosa muy distinta era transportarlo a Japón, ese fue su talón de Aquiles.

La estrategia estadounidense contempló desde el principio el bloqueo de las líneas de comunicación marítimas que llevaban petróleo a Japón. Los tanqueros fueron el blanco preferido de los aliados durante todo el conflicto y, a pesar del esfuerzo japonés, en 1944 el hundimiento de tanqueros superó a su capacidad de producción. Cabe destacar la labor de los submarinos estadounidenses, que, si bien solo representaban una mínima parte de su Marina, ocasionaron el 55 % de las pérdidas japonesas. Si en el primer trimestre de 1943 los japoneses alcanzaron su máximo de producción y transporte por mar, un año después estas cifras habían caído a la

mitad, y a principios de 1945 estaban prácticamente en cero. Fueron tales las pérdidas infligidas a Japón en el mar que decidieron abrir una ruta terrestre para evitar el transporte marítimo en la medida de lo posible, pero no estuvo parcialmente operativa hasta diciembre de 1944.

Con el paso del tiempo, y gracias en gran parte a la labor de los submarinos, el bloqueo a Japón era casi total. Llegados a ese punto, la escasez de combustible llegó a ser crónica. Casi todo el mundo sabe de la existencia de los pilotos kamikazes, pero seguramente muchos no sepan que despegaban con el combustible justo para ir a la zona prevista de los ataques y nunca con combustible para regresar. Si no encontraban un blanco para estrellarse contra él, se consideraba cuestión de mala suerte. Esto les ocurrió también a algunas de sus unidades navales.

Los japoneses intentaron obtener combustibles sintéticos de los más variopintos productos, como el coco, los cacahuetes, etcétera. Produjeron un combustible, la asbolina, que se obtenía de las raíces de los pinos. La propaganda decía que un par de cientos de raíces de pino podían hacer volar un avión durante una hora. El proceso era tedioso y muy largo, ya que obtener unos pocos litros llevaba más de dos días. Si bien hay constancia de que produjeron una escasa cantidad, no la hay de que algún avión volase gracias a ella.

El cambio de tendencia en los frentes

Los aliados comenzaron la reconquista de las Indias Orientales Neerlandesas a comienzos de 1944, paso previo para la recuperación de Filipinas. Cuando al final de la guerra Japón anunció su rendición, los problemas de Indonesia no estaban ni mucho menos resueltos. El movimiento independentista se encontraba muy arraigado y los neerlandeses no estaban dispuestos a perder sus antiguas posesiones. Existía un conflicto a la vista. En 1946 los neerlandeses mandaron más de 50.000 soldados para poner orden. Existían diferentes fuerzas independentistas que no se ponían de acuerdo: procomunistas, islamistas, etcétera. La situación no se estabilizó hasta finales de 1947. Por esas fechas, ante una situación insostenible, se cedió la soberanía de las Indias Orientales Neerlandesas, excepto Nueva Guinea, a la

República de Indonesia, pero antes se había asegurado el negocio del petróleo.

En Europa la situación tampoco pintaba bien para Alemania. Entre mayo de 1944 y mayo de 1945 los aliados acometieron de manera ininterrumpida la campaña Oil Plan para destruir las instalaciones petrolíferas alemanas, que alcanzó un éxito rotundo y dejó paralizado al país.

Cuando el ministro de Armamento alemán Albert Speer fue interrogado, reconoció que los ataques contra las plantas de petróleo sintético fueron los primeros ataques importantes contra la industria alemana y, además, demostraron lo vulnerable que eran dichas instalaciones. Como consecuencia de estos bombardeos, en el verano de 1944 los alemanes planearon construir siete plantas de petróleo sintético subterráneas, pero nunca fue posible. En enero de 1944, las plantas de petróleo sintético produjeron 3,6 millones de barriles; en junio, solo un mes después de comenzar los bombardeos, había bajado a 2,2 millones. Para finales de año, 1,2 millones, y en marzo de 1945 había cesado la producción.

El éxito de los aliados no se debió en exclusiva a la destrucción de las plantas petrolíferas. La destrucción de las vías férreas, medio de transporte del carbón a las plantas de petróleo, fue vital. Para enero de 1945 Alemania estimaba producir unos 300 millones de litros de combustible para aviación, pero apenas pudo producir 15 millones.

Estados Unidos e Irán

Volviendo al papel de Estados Unidos en el conflicto, cabe destacar alguna de sus acciones que fueron el inicio de algo mucho más profundo. En concreto, su ayuda a la URSS a través del Corredor Persa. Como se ha mencionado, esta era una ruta vital para hacer llegar a los soviéticos la ayuda estadounidense. Para ello estos se instalaron en Irán, ya ocupada por soviéticos y británicos.

A comienzos de 1942 enviaron tropas a Irán, donde crearon instalaciones para la recepción y posterior envío a Rusia del material de ayuda. Aprovechando la situación, comenzaron su asistencia a Irán, en principio con alimentos más que con equipamiento militar, y con la organización y entrenamiento de la Policía. Este fue el inicio de una

larga relación que se mantuvo hasta la Revolución de los ayatolás en los años setenta.

A los estadounidenses les interesaba Irán por dos razones: su posición estratégica y su petróleo. No tenían muy claro cuánto tiempo duraría su producción nacional y era mejor mirar hacia otros lugares antes que agotar sus reservas. Además, a esto ayudaba el hecho de que Irán no estaba dentro del acuerdo Red Line.

Por entonces, los británicos continuaban empeñados en mantener, a toda costa y en la medida de lo posible, el seudomonopolio en sus derechos de explotación en Irán. Por otro lado, tanto soviéticos como estadounidenses querían derechos de explotaciones petrolíferas, presionando para ello al Gobierno iraní. Por desgracia para ambos, el Parlamento iraní aprobó una ley en 1944 que prohibía al Gobierno la concesión de derechos petrolíferos sin su autorización. Los británicos podían, por un tiempo, respirar tranquilos; mantenían el monopolio en Irán, pese a no despertar grandes simpatías. Cabe recordar que, a título preventivo y con idea de que Alemania no los invadiese, los británicos invadieron Siria y Líbano en 1941.

Como es de suponer, el interés por mejorar su posición respecto a la explotación del petróleo por el mundo, continuaba siendo un objetivo de primer orden para todas las potencias. Si ya se ha visto cómo los estadounidenses se introdujeron en Irán por la puerta trasera, esta no fue ni mucho menos su única jugada. El problema era que la influencia en la región estaba dominada por los británicos, por lo que la posición estadounidense era mucho más débil. Había que revertir la situación, y la oportunidad llegó con el terrible estado económico por el que atravesaba Arabia Saudí.

Estados Unidos y Arabia Saudí

El monarca saudí Abdulaziz al Saud necesitaba liquidez con urgencia y le daba igual que fuese de los estadounidenses o de los británicos. Las compañías petrolíferas que ya operaban en el país no estaban dispuestas a concederle más préstamos, así que le plantearon al Gobierno estadounidense si ellos estarían interesados en hacerles uno a los saudíes. Aunque pueda parecer sorprendente, el presidente

Roosevelt no quiso aplicar la ley que le permitía realizar préstamos. Se trataba de la Lend-Lease, que él mismo había aprobado nada más entrar en el conflicto y por la que estaba prestando ayuda a todos sus aliados, sin recibir la amortización hasta que finalizase la guerra. Por su parte, los británicos, mucho más astutos en estas lides, acudieron con rapidez en auxilio de la maltrecha economía saudí. Los hombres del petróleo estadounidense no daban crédito, estaban convencidos de que los saudíes sabían que el dinero ofrecido por los británicos salía, íntegramente, de los préstamos que estos recibían de Estados Unidos.

Grandes petroleras, como Socal, Texaco y la California-Arabian Standard Oil Corporation (CASOC), se movieron para reconducir la situación y, al final, el presidente estadounidense accedió a conceder los préstamos.

En 1943 el Gobierno estadounidense envió un equipo a Arabia Saudí y al resto de los países del golfo Pérsico, la Petroleum Reserves Corporation Mission, con idea de estudiar el potencial petrolífero de la región. El grupo estaba liderado por el geólogo Everette Lee DeGolyer, que trabajaba para la Administración de Guerra para el Petróleo. Su periplo los llevó a los campos petrolíferos de Irán, Irak, Kuwait y Arabia Saudí. A su regreso de la región a principios de 1944, indicó en su informe que, muy probablemente, el centro de gravedad de la producción de petróleo en el mundo podría desplazarse de la zona del Caribe a Oriente Próximo. Si en 1940 la península arábiga producía escasamente el 5 % de la producción mundial y Estados Unidos cerca del 65 %, el informe pronosticaba el fin del dominio estadounidense. Proviniendo de uno de los más prestigiosos y respetados hombres relacionados con la explotación del crudo, causó un gran impacto. Por suerte, habían realizado préstamos a los saudíes.

La desconfianza entre británicos y estadounidenses estaba en auge. Ambos pensaban que el otro quería negarle el acceso al petróleo de Oriente Próximo.

Los estadounidenses se planteaban tres opciones: implicar a su Gobierno de manera que fuese el propietario de las explotaciones, negociar un acuerdo con los británicos o dejarlo todo en manos privadas, lo que era sumamente peligroso en tiempos de guerra. El principal asesor del presidente en asuntos de petróleo, Harold Ickes, era partidario de adquirir las reservas de petróleo saudí y crear la Petroleum Reserves Corporation. El propósito era adquirir reservas

fuera de Estados Unidos, para ello contaba con el apoyo del Ejército y la Marina, pero con la oposición del Departamento de Estado. La Casa Blanca llegó a un acuerdo el verano de 1943 con Texaco y Socal que le permitía hacerse con el cien por cien de la CASOC en caso de guerra, y así controlar el crudo saudí. Pero el escándalo que provocó por la injerencia del Estado en esta industria, y la oposición de todas las petroleras, encabezadas por la más poderosa de todas, la Standard Oil New Jersey, acabaron por hacer que se retirara a finales de año la propuesta de adquisición.

No fue este el único intento del Gobierno estadounidense de hacerse con una parte del negocio; algo más tarde quiso participar en la construcción del oleoducto de Arabia Saudí a Kuwait, pero fueron de nuevo rechazados. La idea de su participación estaba muy influenciada por la nacionalización del crudo mexicano. Consideraban que, en el caso de contar ellos con una participación, este hecho complicaría las posibles nacionalizaciones, al estar en condiciones de hacer presión, en contra, como parte y como Gobierno.

En enero de 1944, como consecuencia de una recomendación del Departamento de Estado, Socal y Texaco decidieron cambiar el nombre de CASOC al de Arabian American Oil Company (Aramco), que se convirtió en la principal vía de comunicación a través de la cual Arabia Saudí transmitía sus intereses al Gobierno de Estados Unidos.

Movimientos para el posconflicto

Si bien la industria estadounidense del petróleo no permitía a su Gobierno participar en el negocio de manera directa, sí contaba con él como un aliado. Ambos tenían la misma visión posconflicto: continuar suministrando petróleo y combustible a Europa. La intención no era otra que esta siguiese siendo dependiente de ellos.

Con el interés puesto en Oriente Próximo, comenzaron los acercamientos entre británicos y estadounidenses para el reparto de petróleo en la zona, establecimiento de precios, cuotas, etcétera. Llegaron a firmar un acuerdo en agosto de 1944, pero tanto las grandes como las pequeñas petroleras se opusieron, dando comienzo una campaña en contra que se saldó con su rechazo por parte del

Senado de Estados Unidos, que no lo ratificó en enero de 1945.

En esta situación se llegó a la Cumbre de Yalta, donde Roosevelt, Stalin y Churchill discutieron el nuevo orden internacional posconflicto. Tras el encuentro, el presidente estadounidense aprovechó para reunirse con el monarca saudí. Al primero le interesaba el petróleo y la cuestión judía en Palestina, entre otros asuntos. Al segundo, que los estadounidenses incrementasen su influencia en la zona en detrimento de los británicos; en la cuestión judía tenían posiciones divergentes. No obstante, había buena sintonía entre ellos desde hacía tiempo. De hecho, el monarca saudí bromeaba diciendo que eran gemelos porque ambos necesitaban silla de ruedas.

Los británicos veían con preocupación el interés estadounidense de incrementar su influencia en la zona, así que pocos días después Churchill visitó al rey saudí. No todos entendieron igual el protocolo: mientras Churchill agasajó al monarca con el regalo de una lujosa caja de perfumes valorada en unas cien libras, el saudí le hacía entrega de diamantes, perlas y un sable ornamentado con pedrería, todo ello valorado en unas tres mil libras. Si la cosa ya pintaba mal, resultó que días antes Roosevelt le había regalado su propia silla de ruedas y un avión DC-3 al rey saudí. Churchill, para mejorar su imagen, le dijo que un flamante Rolls-Royce estaba en camino como presente. Días después llegó el vehículo. Cuando el rey fue a tomar asiento, descubrió con enojo que el lugar donde habitualmente se sentaba él estaba reservado para el conductor, nunca lo usó y se lo regaló a su hermano.

A la muerte de Roosevelt en abril de 1945, el acuerdo con los británicos seguía sin alcanzarse, pero su sucesor, Harry Truman, continuaba empeñado en ello. La llegada de Truman trajo cambios tanto en la política del petróleo como en la de Oriente Próximo. En cuanto al primero, se desistió en que el Gobierno interviniese como participante, dejándolo por completo en manos de las compañías privadas, lo cual hacía imposible volver a negociar acuerdos con los británicos. En cuanto a la cuestión judía, la promesa hecha por su antecesor al rey saudí de no tomar ninguna decisión sin antes haberles consultado, tanto a él como a los judíos, se disipó con el tiempo.

Problemas posconflicto

El final de la Segunda Guerra Mundial trajo consigo nuevos problemas, como el ansia de independencia de las antiguas colonias, no solo en el sudeste asiático sino en todo el mundo. Si inicialmente las grandes potencias seguían el principio de que las colonias deberían volver a manos de sus antiguos dueños, esto topó con una profunda resistencia que derivó en un sinfín de nuevos enfrentamientos.

Visto que la descolonización era inevitable, esta se retrasó todo lo que se pudo y se llevó, en muchos casos, bajo ciertos principios fundamentales: los recursos naturales deberían permanecer en manos de compañías privadas o públicas del antiguo país colonizador. Si fuese posible, se debería poner en el poder a alguien que contase con poco apoyo en la nueva nación para que se viese obligado a sostenerse en su antiguo patrón. Además, debería ser lo más corrupto posible. Las particiones de los territorios se deberían llevar a cabo de tal manera que generasen el mayor número de conflictos tribales o religiosos en la zona. De esta forma, la estabilidad debería ser muy difícil de alcanzar.

Todos estos principios los siguieron, en muchas ocasiones, a rajatabla y, en general, podría decirse que lo bordaron. El segundo gran problema que surgió fue la expansión del comunismo por parte de la Unión Soviética, que desembocó en la llamada Guerra Fría. El tercer problema consistió en que se fomentó un tipo de guerra que, si en el fondo se puede considerar que no era nada nueva, se convirtió en crónica. Es decir, la guerra comercial que ha marcado en gran medida el devenir de la historia desde la victoria de los aliados. Dentro de esta modalidad de conflicto, el petróleo y después el gas han tenido y tienen un papel preponderante.

Si al final de la Primera Guerra Mundial el Reino Unido, aunque arruinado, presentaba una imagen de gran potencia, con un imperio bajo su bota que se extendía a lo largo de todo el globo, el de la Segunda Guerra Mundial deja un Reino Unido nuevamente arruinado, pero ahora con un imperio en franca descomposición.

El nuevo rol de Estados Unidos

Este país era de forma indiscutible el líder dominante en el periodo posconflicto que se iniciaba. Para los británicos, el mejor papel que

podían jugar era el de expertos y colaboradores, dada su vasta experiencia a lo largo del mundo. Esta nueva postura de subordinación cooperativa agradaba a los estadounidenses, y así asistimos al nacimiento de una nueva y profunda relación especial entre estos dos países que perdura en nuestros días. El artífice fue, sin ningún género de dudas, Churchill, quien en marzo de 1946 visitó al presidente Truman en su casa de Fulton, en Misuri. En esa reunión se fortaleció la relación entre las inteligencias de ambas naciones, la Office of Strategic Services, que más tarde se transformó en la CIA, y el British Special Operations Executive, más allá de los asuntos que conciernen a la defensa. Truman inició una purga de antibritánicos en su Gabinete.

De los muchos acuerdos y reuniones que se mantuvieron antes del final de la guerra para configurar el mundo que vendría, no se puede dejar pasar la reunión de julio de 1944 en Bretton Woods, New Hampshire. Allí la hegemonía mundial sobre el petróleo era una de las máximas preocupaciones estadounidenses. Asistieron representantes de 44 naciones y se estableció un nuevo sistema monetario internacional reemplazando al oro por el dólar. El nuevo sistema monetario se basaba en tres pilares fundamentales. En primer lugar, la creación del Fondo Monetario Internacional (FMI), al que sus miembros aportaban fondos, a modo de reservas, para su uso en caso de emergencia. En segundo lugar, el Banco Mundial, que podía facilitar préstamos a los Gobiernos para grandes proyectos públicos. Ambas instituciones, aunque internacionales, estarían *de facto* controladas por Estados Unidos, seguido del Reino Unido. En tercer lugar, el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio para controlar el libre comercio. También se creó el sistema de cambio oro, por el que la moneda de cada nación se vinculaba al dólar, al establecer que una onza de oro equivalía a 35 dólares estadounidenses.

Más allá de Bretton Woods, Estados Unidos había conseguido lo que quería. Pese al abultado número de países participantes, gran parte procedían del continente americano, entregados de antemano, y los países europeos que asistieron estaban endeudados con ellos hasta extremos insospechados. Los países del Eje, por supuesto, se quedaron fuera. China sí participó y, al triunfar el comunismo algunos años después, se retiró de los acuerdos. En resumen, fue una parodia para imponer el sistema que habían diseñado en Estados Unidos, pero de

una manera democrática y consensuada.

Operación Paperclip y los combustibles sintéticos

Con la finalización de la guerra en Europa, Estados Unidos y la Unión Soviética comenzarón una silenciosa guerra particular por hacerse con el mayor número posible de científicos alemanes que habían estado trabajando en diferentes campos de la ciencia, entre ellos los combustibles sintéticos.

En septiembre de 1945 el presidente Truman aprobó la operación Paperclip, por la que inicialmente más de 700 científicos alemanes, junto a sus familias, fueron trasladados a Estados Unidos. Al final de la operación, fueron cerca de 1.600. Entre ellos se encontraban los especialistas en combustibles sintéticos Franz Fischer, Hans Tropsch y Frederick Hibsä, que trabajaron para el departamento de Minas estadounidense.

Por su parte, el 22 de octubre de 1946 la Unión Sovietica llevó a cabo la operación Osoaviakhim, con la que reclutaron forzosamente a 2.500 cientificos alemanes y sus familias. En pocas horas fueron embarcados en trenes y trasladados a la Unión Soviética para trabajar principalmente en su programa espacial y nuclear. Tres de ellos fueron destinados a trabajar en la industria del petróleo. Tras cinco años, una gran parte fueron devueltos a la Republica Democrática Alemana por los bajos rendimientos obtenidos.

Soviéticos versus estadounidenses y británicos

La postura expansionista de Stalin comenzaba a vislumbrarse en 1945. De entrada, ralentizaba el cumplimiento de varios acuerdos que se habían alcanzado durante el conflicto y esto era un gran motivo de preocupación. Al final de la guerra en Europa, la nueva política de Truman había causado cierto recelo en las dos compañías estadounidenses propietarias de Aramco, que pretendían explotar el crudo saudí y miraban a Europa como su gran cliente. Se preguntaban cuáles serían las intenciones reales de la política de su país respecto a Europa y Oriente Próximo, y si tendría intención de mantener una

fuerte presencia. Había que tener en cuenta que gran parte de Europa estaba bajo control soviético. Por otro lado, el área más grande de Oriente Próximo y el Mediterráneo, Palestina, Líbano y Siria estaba parcial o totalmente bajo control británico y francés.

A todas esas circunstancias había que añadir que, en los territorios controlados por estos últimos, estaba la región por donde debería atravesar el deseado oleoducto al Mediterráneo. Como alternativa al oleoducto, estaba el canal de Suez, también en manos británicas. Para terminar de rematar la situación, a los empresarios estadounidenses les preocupaba la salud del monarca saudí y la posibilidad de que su sucesor fuese mucho menos amistoso con sus intereses. Llegados a este punto, no estaban dispuestos a continuar avanzando si no contaban con el apoyo del Gobierno de Estados Unidos, mediante algún tipo de acuerdo diplomático. Por su parte, el Departamento de Estado también estaba muy preocupado con las intenciones soviéticas.

En 1945, tras la caída de Alemania, salió a la luz un acuerdo secreto entre soviéticos y alemanes, establecido en noviembre de 1940, en el que los primeros declaraban abiertamente sus ambiciones territoriales de expandir la Unión Soviética al sur, hacia el golfo Pérsico y el océano Índico, en su eterno deseo de salida al mar. Para evitarlo, lo primero que había que conseguir es que los soviéticos abandonaran Irán. En su día se había acordado que, seis meses después del final del conflicto, ellos y los británicos se irían del país. Así lo hicieron los británicos en febrero de 1946, pero los soviéticos, alegando problemas de seguridad, se quedaron en la zona. Esta decisión se trató hasta la extenuación en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, pero sin resultado positivo. Por ello, el resto de los aliados promovieron una campaña de presión. Al final, Stalin cedió y llevó a cabo la retirada en el mes de mayo de 1946.

Con idea de frenar las ambiciones de los soviéticos y evitar su expansión, Estados Unidos firmó tratados de paz con Bulgaria, Hungría y Rumanía, pero fue en vano ya que fueron absorbidos por la Unión Soviética. De este modo, la Standard Oil New Jersey y otras compañías petrolíferas estadounidenses perdieron las concesiones que tenían desde el siglo XIX tanto en Rumanía como en el resto de la Europa del Este, bajo el control soviético. Esto incrementó, si cabe, el interés y protagonismo del petróleo del golfo Pérsico para los

estadounidenses, británicos y neerlandeses, que también habían perdido sus concesiones.

Una nueva era de expansión comercial

Una vez que Socal y Texaco contaban con el apoyo del Gobierno estadounidense, necesitaban capital para afrontar los grandes proyectos ya mencionados: el oleoducto al Mediterráneo y la refinería e instalaciones portuarias saudíes, en Ras Tanura. Liquidez que, como ya se indicó, aportaron la Standard Oil New Jersey (Exxon)[3]y Standard Oil New York (Socony).[4]Es corriente preguntarse cómo fue posible acabar con el acuerdo Red Line.

Lo cierto es que no supuso ningún problema; la deuda de los británicos, junto con la perentoria necesidad de más créditos posconflicto, no los situaba en muy buena posición para discutir con su benefactor. Además, tanto la Exxon como la Socony se comprometieron a comprar la cantidad necesaria de petróleo a la AIOC y a la Royal Dutch Shell para asegurar que los precios no se verían afectados por la producción del Golfo. El resto de los implicados, sobre todo Francia, fueron silenciados bajo ingentes asignaciones de petróleo, además de hacer la vista gorda a las reclamaciones de 1946 de Siria y Líbano ante el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, donde solicitaron en vano la retirada de franceses y británicos de su territorio. Todo tiene su precio. Para entonces, en 1947, el petróleo del golfo Pérsico estaba básicamente en manos de cinco compañías estadounidenses si contamos las cuatro copropietarias de Aramco y la Gulf Oil por su participación en Kuwait. Si a estas añadimos las otras dos grandes compañías —la AIOC, que en 1954 cambió su nombre a British Petroleum Company, y la Royal Dutch Shell—, tenemos a las Siete Hermanas.

Ahora pozos petrolíferos, refinerías, oleoductos y tanqueros estaban bajo su control, de tal manera que podían organizar la distribución, fijar precios, arruinar a posibles competidores, determinar cuotas de producción y aplicar todo tipo de maniobras monopolizantes. Para empezar, ya no era necesario llevar el petróleo de Venezuela a Europa con los sobrecostes que ocasionaba. Desde ese momento se enviaba a Estados Unidos, y el del golfo Pérsico, más

barato de producir, a Europa y Asia, optimizando el transporte y reduciendo gastos. Pero todo este despliegue necesitaba de una estabilidad política y una paz mundial que las compañías exigían. El Departamento de Estado de Estados Unidos actuó para crear este necesario clima.

La amenaza comunista y la reacción estadounidense

En febrero de 1947 el secretario de la Marina de Estados Unidos advertía al secretario de Estado que los británicos no podían continuar siendo el apoyo financiero y militar de Grecia y Turquía, como estaba sucediendo. El Departamento de Estado lo tomaba como una clara amenaza, ya no solo para el papel de los británicos en Oriente Próximo, sino para ellos mismos. No era admisible que los comunistas pudiesen ocupar el puesto que, parecía claro, los británicos iban a perder.

El presidente Truman reaccionó concediendo un crédito millonario a ambos países. Simultáneamente tomaba la decisión de estacionar la Sexta Flota en el Mediterráneo y estacionar fuerzas aéreas en Líbano, Turquía y Arabia Saudí. Había que preservar, a toda costa, el petróleo del golfo Pérsico de la amenaza comunista. Este fue, hasta la fecha y sin duda alguna, el paso más importante por parte estadounidense en la Guerra Fría.

Otras dos cuestiones eran cruciales. El resto de Europa también estaba amenazado por el comunismo y era necesario reactivar la economía nacional de la Europa no comunista. En el mes de junio de 1947, solo tres meses después del préstamo a Turquía y Grecia, el secretario de Estado George Marshall propuso un programa de préstamos para la recuperación del Viejo Continente. El European Recovery Program fue conocido en todo el mundo como Plan Marshall y se creó para socorrer a estas débiles economías, alejarlas del comunismo y asegurarse la hegemonía petrolífera. Aunque esto nunca se dijo, el petróleo fue uno de los pilares del plan. La mayor partida de los préstamos fue para la compra de petróleo por parte de los agraciados, y este, claro está, lo proporcionaban las compañías estadounidenses con grandes beneficios.

La otra cuestión concernía a la producción de carbón, tanto

británico como alemán o francés, que estaba bajo mínimos, a lo que había que añadir que los sindicatos comunistas estaban muy bien posicionados entre los trabajadores del sector. Por otra parte, el petróleo que producía Europa había caído casi en su totalidad bajo manos soviéticas. Así, en cuanto a fuentes de energía se refiere, Europa estaba mal posicionada. Esto benefició a las petroleras, en particular a las estadounidenses.

Dado que casi tenían el monopolio, fijaron el precio de manera abusiva. El grado de abuso iba en función del grado de amistad y cooperación. Mientras los británicos pagaban la tonelada de petróleo a 3,95 dólares, a los griegos se lo cobraban a 8,30 dólares. La Europa de dos velocidades ya viene de antiguo, fomentada por los grandes bancos estadounidenses, que al fin y al cabo eran los que estaban detrás de las petroleras.

Entre 1945 y 1948 el precio del crudo se incrementó de manera bastante arbitraria en función de las relaciones con el comprador. Pero la cosa no quedó ahí. Cuando algunas naciones solicitaron emplear el préstamo para construir refinerías, las petroleras presionaron al Gobierno de Estados Unidos y este no lo autorizó. En qué se podía invertir, debía ser aprobado, caso por caso, por el representante estadounidense en cada país receptor.

A pesar de las reticencias estadounidenses, Europa era consciente de que necesitaba incrementar la producción de carbón para reducir su dependencia del petróleo.

En 1947 el Gobierno de Truman determinó que ya no necesitaba la gran cantidad de petroleros de la clase T-2 que poseía. Durante el conflicto se habían construido más de quinientos, de tal manera que vendió cien como material sobrante de la Segunda Guerra Mundial. La mayoría fueron adquiridos por compañías petroleras, pero veinte los adquirió un empresario griego bastante desconocido por entonces, Aristóteles Onassis. Con estos veinte buques comenzó el negocio del transporte de crudo.

En 1948 se produjo un hecho destacado que pasó desapercibido, pero que a la larga fue un motivo de gran preocupación. Mientras con el petróleo de Oriente Próximo se alimentaba a más de medio mundo, el consumo interior de Estados Unidos se satisfacía casi por entero con la producción propia. Una pequeña cantidad de esa producción se dedicaba a la exportación, al tiempo que se importaba en pequeñas

cantidades. Pero en ese preciso año de 1948 las importaciones, por primera vez, superaron a las exportaciones. La curva de importación continuó creciendo de manera imparable, por lo que la dependencia estadounidense del crudo exterior quedó consolidada y, a la larga, tuvo graves consecuencias.

En 1949 se terminó la construcción, que había comenzado dos años antes, del oleoducto transarábigo al Mediterráneo, bautizado como Tapline (Fig. 5.4). Se encontraba entre Darán, en Arabia Saudí, y el puerto de Sidón, en Líbano, atravesando Jordania y Siria. Este oleoducto redujo el tránsito por mar para llevar el crudo a Europa, al tiempo que evitaba el empleo del canal de Suez. El Tapline estuvo en funcionamiento hasta 1976, fecha en que dejó de transportar crudo a Líbano y Siria tras el comienzo de la guerra civil libanesa. En 1990 dejó de suministrar a Jordania, por su apoyo a la invasión de Kuwait por parte de Irak.

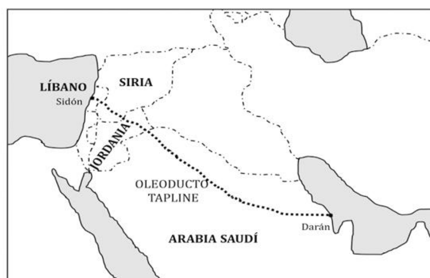


Fig. 5.4. Trazado del Tapline, oleoducto transarábigo al Mediterráneo, en 1949.

Su construcción no fue precisamente fácil. El Gobierno sirio democráticamente elegido no estaba de acuerdo con la construcción del oleoducto, así que no hubo más remedio que acabar con él. Se podría inferir de esta acción que la democracia es buena si está al servicio de los intereses de ciertos Estados. En caso contrario, una dictadura afín podría ser de mucha más utilidad. Sin entrar en teorías conspiratorias, no faltan analistas que consideran que en varios de estos casos la CIA tuvo un papel protagonista. Según destacados cronistas, en marzo de 1949 el presidente sirio Shukri al Kuwatli fue derrocado por el jefe del Estado Mayor del Ejército, Husni al Zaim, apoyado por agentes de la inteligencia estadounidense. El Parlamento fue disuelto y unos cuantos díscolos, encarcelados. Estados Unidos,

con el empleo de su famosa agencia como instrumento, derrocó a un Gobierno y colocó otro favorable a sus intereses. Algo que ya había hecho en otras naciones y que continuaría llevando a cabo.

Por su parte, los británicos no estaban satisfechos con la situación y pretendían pagar el petróleo en libras esterlinas. Teniendo en cuenta su abultada deuda, toda pretensión fue en vano. Antes del verano de 1949 la Standard Oil New Jersey comenzó la construcción de la mayor refinería del Reino Unido en Fawley, que finalizó dos años más tarde. Como se ha mencionado, no estaba autorizado que los países construyeran refinerías con recursos estadounidenses, pero es evidente que ellos en suelo europeo sí podían.

Venezuela

No puede dejarse de contemplar cuál era la situación de Venezuela y su petróleo tras la Segunda Guerra Mundial. Tras la nacionalización del petróleo mexicano, justo antes del estallido de la guerra, las grandes compañías y los Gobiernos tenían claro que había que tener mucho cuidado para que no cundiese el ejemplo y otras naciones quisiesen seguir sus pasos; en concreto, Venezuela, que era la joya de la corona.

Los Gobiernos estadounidense y venezolano llegaron a la conclusión de que sería mejor entenderse que enfrentarse. Ambos, junto con la Standard Oil New Jersey y la Royal Dutch Shell, llegaron a un acuerdo del 50 % en el reparto de tasas y *royalties*. Este acuerdo, que indignó a las pequeñas compañías petroleras, permitió que el asunto de la legalidad de las concesiones fuese olvidado.

Tras estas negociaciones, los ingresos del Gobierno venezolano se habían sextuplicado en 1948 respecto a los de 1942. Al contrario que México, Venezuela había alcanzado sus objetivos sin necesidad de nacionalizar. La postura del presidente interino venezolano entre 1945 y 1948, Rómulo Betancourt, había sido más pragmática que la de su homólogo mexicano. Volvió a ser presidente de Venezuela entre 1959 y 1964. Al final de la década de los cuarenta, los estadounidenses habían alcanzado su objetivo de transformar el modelo energético en Europa haciéndola dependiente de su petróleo.

Una época dorada para las compañías petrolíferas

En 1950, el poder de las cinco compañías estadounidenses era inexpugnable; las Cinco Hermanas controlaban el petróleo barato del golfo Pérsico al tiempo que tenían como clientes cautivos a Europa, Asia, América del Norte y del Sur. No obstante, tanto la británica AIOC como la neerlandesa Royal Dutch Shell consiguieron ir recomponiéndose de manera que las cinco grandes no tuvieron más remedio que aceptarlas en su exclusivo club para pasar a ser las Siete Hermanas, término que acuñó el empresario italiano Enrico Mattei. La recuperación de la Royal Dutch Shell fue fruto de su acuerdo con la Gulf Oil, ya que esta disponía de gran cantidad de crudo de Kuwait, pero carecía de mercado para colocarlo. Por su parte, la Shell tenía el problema contrario, así que llegar a un acuerdo entre ellas era cuestión de simple sentido común. Y así fue.

Con respecto a la AIOC, una vez que estadounidenses y británicos consiguieron que Stalin diese marcha atrás y se retirase de Irán, este país firmó un acuerdo con la Standard Oil New Jersey y la Standard Oil New York por un periodo de veinte años; se abría por completo a Estados Unidos las puertas al petróleo iraní.

En Estados Unidos los éxitos económicos de sus compañías se traducían en éxitos para la nación. La industria del automóvil se convirtió en uno de los principales motores de su economía. Bajo la National Interstate and Defense Highways de Eisenhower en 1956, se comenzaron a construir ingentes cantidades de autopistas. Entre otras razones, se alegaba que serían imprescindibles para huir en caso de guerra nuclear. Sin embargo, como en casi todos los negocios, hubo un perdedor: el sistema ferroviario, que dejó de tener protagonismo y apoyo a pesar de ser un sistema mucho más eficiente y ecológico, aunque esto entonces no interesaba.

El consumo de crudo en la Europa en reconstrucción, así como en Japón, no dejaba de crecer día a día, y los beneficios de las petroleras, más. No se supo hasta varios años después lo que ganaron estas últimas. Un barril de los campos de Arabia Saudí salía a cinco centavos de dólar, mientras que el consumidor podía llegar a pagar entre cien y doscientas veces ese precio. El barril en Irán salía a unos diez centavos de dólar, lo que hacía que las ganancias tampoco fueran nada desdeñables.

Al comienzo de la década de los cincuenta, Estados Unidos tenía compañías explotando los recursos petrolíferos por todo el mundo, empezando por su propia casa y pasando por Argentina, Egipto, Venezuela, Trinidad, Canadá y Oriente Próximo, entre otros. La expansión de estas compañías jamás hubiese sido posible sin la cooperación absoluta del Departamento de Estado. Esta cooperación se produjo por dos razones fundamentales. La primera, que las compañías eran consideradas como instrumentos de la política exterior. La segunda, que los intereses de las compañías eran los intereses nacionales. Si esto quedó patente en alguna ocasión de manera clara, fue tras el reconocimiento de Estados Unidos del Estado de Israel, pocos minutos después de su proclamación en mayo de 1948. Este hecho obligó al Departamento de Estado a lidiar con dos intereses en principio contrapuestos: sus intereses petrolíferos en Arabia Saudí y sus intereses en Israel. Este equilibrio, tan difícil de mantener, se logró con el pago de ingentes cantidades de dinero al monarca saudí.

En 1949, las petroleras con intereses en Arabia Saudí habían pagado cincuenta millones de dólares de impuestos en Estados Unidos. En 1950 esa cantidad había disminuido a seis, pasando los otros cuarenta y cuatro millones de dólares a las arcas personales del monarca saudí. Todo esto, claro está, con el beneplácito del Departamento de Estado y del Tesoro. De este modo, a coste cero, las compañías anunciaron en 1950 que el reparto de beneficios del petróleo extraído de Arabia Saudí sería al 50 % con el monarca. En lugar de ingresarlo en el Tesoro de su país, se lo entregaban al rey. Este reparto de beneficios a partes iguales se ofertó más tarde a Kuwait y a otros jeques.

Estos acuerdos traían estabilidad a la zona, que era de lo que más andaba necesitado Estados Unidos con el comienzo de la guerra de Corea. No faltan analistas que consideran que este nuevo conflicto fue en gran medida el que impulsó a los estadounidenses a la firma de acuerdos cincuenta-cincuenta. Esta iniciativa, que tuvo sus orígenes en Venezuela, llegaba ahora a Arabia Saudí y se adoptó posteriormente en Irak en 1952.

Washington, al tiempo que compraba voluntades árabes para proteger a Israel, firmó un acuerdo con el Reino Unido y Francia para limitar la venta de armas en Oriente Próximo. Su finalidad no era otra

que dificultar ataques sobre Israel y procurar su supervivencia. A la vista de todo esto, es posible entender que las compañías petrolíferas se considerasen instrumentos de la política exterior del Estado y que sus intereses estaban en consonancia.

Gas natural

Al final de la década de los cuarenta, el gas natural empezó a emerger como otra importante fuente de energía, sobre todo en Estados Unidos. Hasta entonces se consideraba, en la mayoría de los casos, un residuo incómodo que se quemaba sobre la marcha para evitar incidentes. El principal problema para su explotación era su transporte, hasta que en 1947 los oleoductos Big Inch y Little Inch, construidos por el Gobierno estadounidense durante la Segunda Guerra Mundial, fueron vendidos a la Texas Eastern Transmission Company. Esta los adaptó para el transporte de gas, lo que permitió que el consumo de gas natural en el país se duplicase en menos de tres años.

Algunas consecuencias del conflicto

La Segunda Guerra Mundial fue un conflicto global con una marcada dependencia del petróleo en comparación con la Primera. Dos años después del inicio del conflicto, los suministros de petróleo al Reino Unido prácticamente se cortaron como resultado de los ataques de submarinos alemanes; a medida que avanzaba la guerra, mantener el suministro constante de petróleo a Europa desde Estados Unidos se convirtió en un desafío clave. A medida que se cumplía este objetivo, la guerra transformó los patrones de importación y exportación de energía en toda la zona transatlántica.

Antes de la Segunda Guerra Mundial, el Reino Unido seguía siendo uno de los principales exportadores de energía del mundo. Su creciente dependencia de Estados Unidos en el transcurso de la Primera Guerra Mundial se había disipado, y en su lugar obtuvo gran parte de su petróleo durante los años de entreguerras de países como Venezuela, las Indias Occidentales Neerlandesas, Irak y Persia. Sin

embargo, las rutas marítimas de estas regiones fueron interrumpidas en muchas ocasiones durante la Segunda Guerra Mundial.

Alemania buscó adquirir recursos petroleros a través de la expansión territorial. Su búsqueda en el Cáucaso se identifica como un factor motivador en la invasión de la Unión Soviética. La campaña aliada empleó recursos significativos en la destrucción de la infraestructura petrolera alemana y su capacidad de refinación.

En Estados Unidos se construyeron oleoductos en menos de un año, entre 1942 y 1943, como un medio para transportar petróleo desde el sur hasta el noreste. En el esfuerzo por satisfacer la demanda de petróleo y sus derivados en la Costa Este, los oleoductos financiados por el Gobierno incorporaron innovaciones tecnológicas, como la del diámetro de la tubería, que iban a tener un impacto duradero.

En el Reino Unido, debido a la amenaza del bombardeo aéreo de la infraestructura vial como medio para transportar petróleo, comenzó, en 1940, la construcción del Government Pipelines and Storage System, con la primera fase completada en 1942.[5]El sistema conectó lugares clave, como los muelles de Liverpool con Avonmouth, a través de tuberías subterráneas que se extienden por 220 kilómetros. En 1943 se amplió para conectar varios aeródromos en el este de Inglaterra.

La innovación en el sector petrolero fue estimulada por las cambiantes presiones de la demanda y los desafíos logísticos de la guerra. Se construyeron rápidamente enormes refinerías para facilitar la creciente demanda de diferentes tipos de combustible.

En estas guerras el imperativo de usar petróleo se aceleró en los sistemas de energía, alimentos y movilidad mediante innovaciones y experimentación, donde la dependencia del petróleo era a menudo una solución clave.

Los tres sistemas —energía, alimentos y movilidad— se integraron más estrechamente como consecuencia de la actividad en tiempos de guerra. Infraestructura de tuberías, capacidad de refinería, petroquímica, plásticos, pesticidas, etcétera.

En el sistema alimentario, las inmensas presiones sobre la agricultura para aumentar la producción en Estados Unidos y el Reino Unido aceleraron la mecanización, con el incremento del uso de tractores y cosechadoras. Por ejemplo, en 1939 había 56.000 tractores

en el Reino Unido y en 1940 eran 100.000. En Estados Unidos el número de tractores en las granjas pasó de casi 1,6 millones en 1940 a 2,4 millones en 1945. La intensidad energética de la agricultura estadounidense también creció y las nuevas innovaciones como el maíz híbrido y el mayor tamaño de las granjas acentuaron la necesidad de pesticidas e insecticidas.

Algunos protectores de plantas desarrollados durante la guerra dependían de la industria petroquímica, que se estaba consolidando. Estos cambios en las prácticas agrícolas fueron de gran alcance y se adoptaron rápidamente. Una creciente sed de petróleo en el sistema alimentario fue generándose con estos avances.

El desarrollo de plásticos de fuentes petroquímicas también se aceleró durante la Segunda Guerra Mundial en Estados Unidos, y tendría importantes implicaciones para el sistema alimentario en la posguerra. En 1937 la primera reunión de la Sociedad de la Industria del Plástico (SPI, por sus siglas en inglés) concluyó que no había mercado para estos productos. Sin embargo, durante la guerra las presiones de la demanda significaron que había una necesidad urgente de conservar aluminio, cobre, acero y zinc para material bélico. Estas presiones, combinadas con el aumento de la producción de petróleo, generaron una oportunidad para que los productos derivados actuaran como sustitutos de los recursos escasos, además de actuar como una solución para la conservación y el almacenamiento de alimentos. Entre 1940 y 1945 la producción de plásticos casi se triplicó en Estados Unidos.

Este conflicto influyó en las transiciones energéticas a través del excedente de infraestructura y su reconversión. Los cimientos de la sociedad basada en el petróleo se establecieron durante la Segunda Guerra Mundial. Los extensos oleoductos en Estados Unidos y el Reino Unido construidos para alimentar el esfuerzo bélico se reconvirtieron para suministrar petróleo a la Costa Este de Estados Unidos y combustible para la aviación civil. Las pistas, los sistemas de control de tráfico aéreo y las redes logísticas globales formadas durante la Segunda Guerra Mundial para el transporte aéreo se reorientaron hacia la aviación civil. El excedente de productos agrícolas en Estados Unidos tuvo que mantenerse para evitar el colapso económico, y las prácticas agrícolas industriales dependientes del petróleo continuaron y se intensificaron para mantener esta abundancia.

VI

Del comienzo de la década de los cincuenta a la guerra árabe-israelí. Consecuencias

Si a comienzos del siglo XX la producción mundial de petróleo era de unos mil millones de barriles anuales, al comienzo de la década de los años cincuenta la producción superaba los cuatro mil millones. Antes del comienzo de la Segunda Guerra Mundial, los británicos controlaban más del 80 % de la producción en Oriente Próximo, frente a un escaso 14 % de los estadounidenses. Tras el conflicto, las tornas habían cambiado de forma radical.

Al comienzo de la década de 1950, y excluyendo a la Unión Soviética, las Siete Hermanas controlaban casi el 99 % de la producción mundial de petróleo.

En 1949 se había descubierto petróleo en la región saudí de Ghawar, que pronto se convirtió en el campo petrolífero más grande del mundo.

En los años cincuenta los hallazgos de grandes bolsas de petróleo se iban sucediendo, sobre todo en Kuwait e Irán. Muchas compañías estaban ansiosas por conseguir concesiones en estas zonas, entre ellas, por supuesto, la Shell y la British Petroleum (BP), denominaciones que adoptaron, respectivamente, la Royal Dutch Shell y la AIOC en 1949 y 1954.

Pero vayamos por partes. En 1950, el Reino Unido era consciente de la pérdida de gran parte de sus territorios, así que estableció la estrategia de concentrar sus esfuerzos en conservar aquellas colonias que consideraba prioritarias, en vez de intentar mantener un Imperio formal que se extendiese hasta la India. De esta manera, se esforzó por conservar aquellas regiones que le proporcionasen materias primas en general, y petróleo en particular. Siempre contando con el beneplácito de Estados Unidos. Asimismo, Egipto y el canal de Suez, como paso obligado para el crudo a Europa, eran de máxima prioridad. También era fundamental su presencia en los Estados productores de petróleo en el golfo Pérsico, con especial atención a Irán, donde, a pesar de los

avatares de la guerra, mantenía a través de la AIOC un control casi absoluto de la política nacional y su economía.

Los británicos en Irán

La actitud de los británicos en Irán, a lo largo de los años, les había granjeado muchos más enemigos que amigos. El desafecto de los iraníes por los británicos se remontaba ya a la Primera Guerra Mundial. Esta animadversión no hizo más que aumentar tras la Segunda, donde se volvieron a repetir los episodios de hambruna, las epidemias y el desprecio más absoluto a los nacionalistas, fomentando en el poder a los feudales más serviles al Imperio británico. En resumen, un perfecto caldo de cultivo para lo que vino después.

Por su parte, los estadounidenses, que habían desembarcado en Irán en 1942, no lo hicieron tan mal. Las tropas al mando del general Norman Schwarzkopf —padre del futuro general Schwarzkopf, que mandó la operación Tormenta del Desierto en 1990-1991 para liberar Kuwait y derrocar a Sadam Huseín en Irak— se dedicaron, entre otras cosas, a adiestrar a la Policía Nacional iraní. Esta labor durante seis años, hasta 1948, les permitió crear un grupo de militares iraníes colaboradores que fueron fundamentales para el golpe de Estado contra los nacionalistas en 1953.

Ya se ha mencionado que la retirada de las tropas soviéticas y británicas de Irán se llevó a cabo no sin que ambos pidiesen algo a cambio: los soviéticos, concesiones petrolíferas en el norte, y los británicos, lo mismo en el sur, aunque no pudo llevarse a cabo por la ley aprobada en el Parlamento que lo prohibía. Dicha ley fue presentada por el líder nacionalista Mohamed Mosadeq y al principio benefició a los británicos frente al empuje de otras naciones por obtener concesiones.

Pero el líder nacionalista no era ni mucho menos partidario del Imperio británico sino todo lo contrario, los quería fuera de su país. El malestar iraní posconflicto no solo no había decrecido, sino que iba a más día tras día. En 1947 el Gobierno solicitó una revisión de lo que la AIOC pagaba a Irán por la explotación de sus recursos, por considerarlo simple y llanamente una ridiculez. Eran conocedores de la solución que se había adoptado en Venezuela del cincuenta-

cincuenta y aspiraban a algo similar. Según sus cálculos, los británicos no les reportaban más allá del 8 %, aunque no era sencillo determinar esta cantidad puesto que jamás hicieron públicas sus cifras. Estos, en su línea habitual, alargaron las negociaciones sin apenas conceder nada y de este modo se llegó a finales de 1949, cuando se produjeron elecciones al Parlamento iraní y todo cambió de repente.

El Frente Nacional de Mosadeq obtuvo los escaños suficientes para hacerse con el poder, y este fue nombrado en diciembre de ese mismo año jefe de la Comisión Parlamentaria negociadora sobre asuntos del petróleo. Irán continuó reclamando lo mismo que hacía años: un reparto equitativo y su participación en la gestión de la AIOC. Los británicos siguieron en su negativa de manera obcecada hasta abril de 1951, cuando Mosadeq fue elegido primer ministro.

Un mes antes la Comisión Parlamentaria que presidía él mismo había recomendado la nacionalización de la AIOC al Parlamento iraní, el Majlis, que lo debatió y lo aprobó al día siguiente de su nombramiento. Los británicos no daban crédito y, lejos de aceptarlo, comenzaron una venganza despiadada y salvaje.

El Foreign Office, haciendo alarde de un cinismo sin igual, declaró que no intervendría en las negociaciones entre la AIOC e Irán al tratarse de un asunto concerniente a una empresa privada. Al mismo tiempo, la Royal Navy se desplazó a las inmediaciones del puerto de Abadán para dar comienzo a un embargo salvaje sobre Irán. Cabe resaltar que el 53 % de la AIOC era propiedad del Gobierno británico, de forma que de privada no tenía nada. La postura del primer ministro iraní era firme y legal de acuerdo al derecho internacional, ya que ofrecía compensaciones por la nacionalización. También garantizaba a los británicos el suministro de la misma cantidad de crudo que estaban obteniendo hasta antes de la nacionalización, así como los empleos del personal británico en la compañía. Todo fue inútil: en septiembre los británicos declararon una sanción económica total contra Irán llegando a plantearse una operación militar para la toma con fuerzas paracaidistas de Abadán, donde se encontraba la refinería más importante de la compañía.

Entre otras medidas, congelaron todas las cuentas bancarias iraníes en bancos británicos e impidieron la salida de petroleros del citado puerto. Desplegaron fuerzas terrestres y aéreas en Basora (Irak), muy cerca del mismo.

Los historiadores consideran, en su mayoría, que si la invasión no se produjo no fue por falta de ganas, sino por no contar con el visto bueno de los estadounidenses. El embargo fue seguido por la mayoría de las petroleras norteamericanas. El estrangulamiento económico de Irán estaba consensuado entre Washington y Londres en respuesta a un país díscolo que no quería aceptar el expolio de sus recursos naturales.

Los posibles compradores del crudo iraní fueron advertidos por esos dos países de que podían incurrir en ilegalidades que conllevarían acciones legales, ya que el acuerdo de compensación entre la AIOC e Irán no había sido firmado y los británicos no estaban dispuestos a firmarlo jamás. Pero las sanciones económicas hacían mucho daño en la frágil economía iraní, que a partir del embargo casi no pudo vender crudo, su gran fuente de financiación. En 1951 el presidente iraní se desplazó a Estados Unidos buscando el apoyo de su presidente y el de las Naciones Unidas. El Consejo de Seguridad determinó no que no fuese competente en el asunto, sino que era una cuestión interna iraní. Fue un pequeño jarro de agua fría para los británicos, pero les dio igual. Llevaron el caso a la Corte Internacional, que falló a favor de Irán en julio de 1952, negando la pretendida jurisdicción británica al considerar que se trataba de un asunto, de nuevo, interno.

El plan B de los británicos era actuar por el camino ilegal. Llama la atención que tardaran en hacerlo de esta manera. La principal razón para esperar tanto tiempo es que una acción de ese tipo no contaba con el visto bueno del presidente Truman. Lo de derrocar a un gobierno democráticamente elegido y sustituirlo por otro en aras de los propios intereses no era el problema, era cuestión de esperar la ocasión. Y la ocasión se presentó con el fin de la presidencia de Harry Truman y la llegada de Dwight D. Eisenhower. Ya a finales de 1952, representantes británicos habían planteado a sus homólogos estadounidenses la posibilidad de dar un golpe de Estado en Irán, a lo que estos últimos dijeron que con el Gobierno saliente de Truman era impensable: mejor esperar al nuevo presidente.

En febrero de 1953 el presidente iraní Mosadeq perdió su gran oportunidad al rechazar el acuerdo que le proponían Truman y Churchill, y que hubiese permitido finalizar con el bloqueo económico que estrangulaba a Irán, al tiempo que obtenía parte, solo una parte, de sus aspiraciones. Esta negativa le granjeó la enemistad y retirada

del apoyo de gran número de sus seguidores y colaboradores. El primero de ellos, el sah, que, si en un principio asumía la idea de la nacionalización, reprochaba el empecinamiento del primer ministro. En segundo lugar, se ganó la enemistad de muchos de los más importantes colaboradores en el Frente Nacional, que era su principal bastión, empezando por influyentes líderes religiosos, como el ayatolá Kashani, personaje de gran importancia en el país, o los ayatolás Husein Makki y Mozaffar Baqai.

En marzo de 1953 el presidente Eisenhower, influenciado por la idea de que el primer ministro iraní coqueteaba con los soviéticos —lo que según parece era falso a todas luces—, autorizó a la CIA a iniciar los preparativos de un golpe que realizaron conjuntamente con agentes del Secret Intelligence Service (SIS) británico.

A principios de agosto el general Schwarzkopf llegó a Teherán para visitar a algunos de sus amigos de su anterior época en el país, como el sah y algunos generales. Entre el 13 y el 16 de agosto se llevó a cabo el intento de golpe de Estado, que fracasó estrepitosamente. El sah se vio obligado a exiliarse y los principales cabecillas se refugiaron en la embajada de Estados Unidos o se escondieron como pudieron.

El jefe de la delegación de la CIA en Teherán, Kermit Roosevelt, nieto del presidente Roosevelt, comunicó a Washington que el intento había fracasado. Los historiadores no se ponen de acuerdo sobre si Washington decidió dejar el asunto y ordenó darlo por zanjado, o simplemente titubeó. Pero lo cierto es que el jefe de la CIA en Teherán volvió a intentarlo días después y esta vez con éxito. La operación Ajax, nombre en clave del plan organizado por la CIA y el SIS, permitió el derrocamiento del primer ministro díscolo y el regreso del sah títere.

Las sanciones económicas se dieron por finalizadas, así como la que algunos consideran la primera crisis del petróleo de la historia, aunque la mayoría considera que la primera fue en 1973. La acción fue un claro ejemplo de hasta dónde estaban dispuestos a llegar británicos y estadounidenses ante cualquier gobierno que se opusiese a sus intereses. Pero la alegría apenas duró veinticinco años. Otra lección aprendida de este acontecimiento fue lo fácil que resultaba obtener autorización para llevar a cabo cualquier barbaridad si, con suficiente antelación, se había dado al problema unos brochazos de rojo comunista, con o sin razón, eso era lo de menos. Aprendida la

lección, esta justificación se empleó profusamente durante toda la descolonización en diferentes países del mundo.

En todo este proceso desde la nacionalización hasta el golpe de Estado solo hubo un país de envergadura interesado en adquirir petróleo a la recién nacionalizada industria iraní, y este fue Italia.

Italia

Tras la Segunda Guerra Mundial, el primer ministro italiano nombró a Enrico Mattei presidente de Agip. Esta fue creada en 1926, tras dos años de controversia en cuanto a darle un carácter nacional o realizar un proyecto conjunto con la estadounidense Sinclair Oil, como se pensó en un principio. Al final triunfó la tesis de una empresa puramente estatal con idea de explotar los recursos petrolíferos de las regiones de Emilia-Romagna y Sicilia.

Excepto por la crisis del 29, que les afectó como a muchos otros, a Agip no le fue nada mal realizando una lenta pero fructífera ampliación por el mundo. En 1939 descubrió petróleo en Libia, pero la entrada de Italia en la guerra y el resultado final del conflicto dejaron a la empresa en una sombra de lo que fue. En estas condiciones de degradación se la encontró Enrico Mattei cuando fue nombrado su presidente en 1945, con la intención inicial de que la privatizara lo más rápido posible.

Pero él tenía otra idea: hacer de Italia un país energéticamente independiente. Por eso inició la búsqueda de petróleo por el norte de Italia. Tuvo suerte, gracias a una serie de hallazgos tanto de gas como de crudo, y convenció al primer ministro de su planteamiento. También empezó a granjearse sus primeros enemigos, que no eran nada desdeñables.

Las siete grandes corporativas a las que Mattei bautizó como las Siete Hermanas veían con recelo la aparición de un nuevo competidor en Europa. De manera que, desde un principio, intentaron acabar con la indeseable competencia. Pero Mattei no se amedrentó. Para Italia, como para muchos otros países, tener que pagar el petróleo en dólares era una auténtica sangría.

En el caso de Italia, constituía el principal escollo en su balanza de pagos y Mattei estaba dispuesto a erradicarlo. Construyó el

gasoducto desde los yacimientos de Cortemaggiore a Milán y Turín, ya que tenía en mente hacer del gas la mayor fuente de energía del país.

Con los beneficios obtenidos expandió las infraestructuras de Agip por las zonas industrializadas del norte. No estaba dispuesto a pagar al monopolio de las Siete Hermanas, cuyos costes estaban muy por encima del real. Las acusaba de controlar la producción mundial para manipular los precios de manera artificial. Por lógica, los enemigos se acumulaban. Si en un principio eran las Siete Hermanas, ahora había que incluir a los gobernantes de uno y otro lado que se veían afectados por esta política de autosuficiencia.

Su éxito definitivo llegó con la creación de un conglomerado energético nacional: en febrero de 1953 se constituyó como entidad pública la Ente Nazionale Idrocarburi (ENI), de la que fue su primer director. La ENI agrupaba empresas dedicadas a múltiples servicios: producción, transporte, refinado y distribución. Creó su propia red de estaciones de servicio por Italia desbancando a empresas de las Siete, que hasta entonces ejercían el control de estos sectores en el país. Continuó reinvirtiendo los beneficios, política que había aplicado en Agip: refinerías, plantas químicas, extensión de la red de gasoductos y adquisición de una naviera para importar crudo del extranjero sin depender del monopolio angloamericano del transporte. También intentó adquirirlo de la recién nacionalizada industria iraní.

Quiso participar junto con las Siete Hermanas y la francesa CFP en el gran consorcio de 1954 para el reparto del petróleo iraní. Pero fue, como él dijo más tarde, rechazado y humillado por los angloamericanos. En 1955 negoció con el presidente de Egipto para explotar yacimientos en el país. En 1957 negoció un acuerdo con el sah de Irán obteniendo una concesión en exclusiva por veinticinco años, por lo que se creó la Société Irano-Italienne des Pétroles. El acuerdo, que no tenía precedentes, otorgaba a los iraníes el 75 % de los beneficios. En 1958, firmó un contrato con la Unión Soviética para importar crudo.

Esto no podía acabar bien. Si estadounidenses y británicos trabajaban bajo los acuerdos de cincuenta-cincuenta y con notable oscurantismo, la nueva política italiana era toda una amenaza. Otra circunstancia que preocupaba mucho era el efecto llamada; si Italia lo podía hacer, cuánto tardarían otros en intentarlo, como podía ser el caso de Alemania o Bélgica.

En 1961 el primer petrolero perteneciente a la propia ENI, con crudo procedente de Irán, atracaba en el puerto italiano de Bari. La autosuficiencia italiana iba camino de ser una realidad, quizá esta fue la gota que colmó el vaso.

El 27 de octubre de 1962 Enrico Mattei murió en un accidente aéreo. Aunque en el momento no se determinó con claridad si fue accidente o atentado, la reapertura del caso, más de treinta años después, determinó claramente que fue asesinado. A la muerte de Mattei, el jefe de la CIA en Roma, Thomas Karamessines, se marchó repentinamente. Más tarde reapareció en Chile durante el golpe contra Salvador Allende que acabó con su muerte. Como curiosidad, por esas fechas el director de la CIA, John McCone, poseía más de un millón de dólares en acciones de la Standard Oil California.

McCone fue director de la CIA entre 1961 y 1965, lo que abarca los asesinatos de Mattei y Kennedy, así como la crisis de los misiles en Cuba, un periodo muy convulso. Las crónicas cuentan que Mattei y el presidente Kennedy estaban trabajando en un encuentro para, en teoría, poner fin a los desacuerdos entre la ENI y las Siete Hermanas. Sobre esto, solo se puede especular porque no hay agenda. Y poco después, el presidente Kennedy también fue asesinado. La muerte de Mattei parece ser obra de la mafia. Si se piensa con frialdad, no debe ser fácil encargar un asesinato en Italia si no lo realiza la mafia. Pero quién lo encargó sigue siendo un misterio. No faltan opiniones al respecto.

OTROS INTENTOS DE INDEPENDENCIA

Aunque es cierto que no tuvieron, ni mucho menos, la repercusión del caso de Italia, el deseo de independizarse del gran monopolio estaba muy extendido por el mundo. Más si cabe en aquellos países que eran conscientes de poseer recursos petrolíferos, como fue el caso de Chile, que en 1950 creó la Empresa Nacional del Petróleo; Colombia constituyó la Ecopetrol en 1951, tras un litigio con la Standard Oil New Jersey, que tenía los derechos de explotación en el país, y Brasil en 1953 creó la empresa Petrobras, tras un largo proceso que determinó constituirla como una empresa estatal.

Prácticamente en toda América del Sur y Central la búsqueda de

petróleo y gas había comenzado bajo dependencia, en mayor o menor medida, de las empresas extranjeras, de las que cabe destacar la Standard Oil New Jersey y la Royal Dutch Shell.

El ansia de independentismo energético tuvo más o menos éxito en cada una de las naciones dependiendo de muchas circunstancias, pero antes o después, y a pesar de la nacionalización, muchas fueron privatizadas, y la entrada de capital extranjero, inevitable. Las razones fueron muy diversas, pero hay dos que se dan en casi todos los casos: falta de tecnología para afrontar el reto de explotar los recursos petrolíferos y la falta de capital para hacer frente a las inversiones.

El nuevo rol de Estados Unidos en Irán y la pérdida de poder británico

Tras el golpe de Estado en Irán en agosto de 1953, la primera prioridad del sah, del nuevo primer ministro Zahedi y de todas las naciones implicadas era poner en marcha a la mayor brevedad la producción de crudo. La forma de llevarlo a cabo no era tarea fácil; la AIOC estaba incapacitada e intentar reactivarla podía volver a desencadenar movimientos nacionalistas, circunstancia que había que evitar a toda costa. Llegados a este punto, estaba claro que solo Estados Unidos, para gran enojo de los británicos, podía liderar el proceso de reactivación del crudo iraní.

Antes de negociar con los iraníes, se barajaron diferentes opciones. Al final, en abril de 1954 se firmó en Londres un acuerdo para la creación de un consorcio, Iranian Oil Participants (IOP), por el que se repartirían participaciones en la nueva estructura petrolífera del país. El reparto tenía que contentar a todos, aunque se considera que los británicos no pudieron quedar muy satisfechos, a la vista de que se les igualaba con los estadounidenses. El 40 % pasó a manos de la AIOC, que poco después pasó a llamarse BP, el 14 % fue a manos de la Royal Dutch Shell, un 8 % para cada una de las cinco compañías estadounidenses implantadas en el golfo Pérsico: Standard Oil New Jersey, Socony, Socal, Texaco y Gulf Oil, y un 6 % para la CFP. Alcanzado este acuerdo en Londres, era hora de ir a negociar a Teherán con las autoridades iraníes.

En Irán, lo primero que había que llevar a cabo era un golpe de

efecto de cara a la población, de manera que se creó la National Iranian Oil Company (NIOC), que fue reconocida por los miembros de la IOP como la dueña de los recursos e instalaciones petrolíferas de Irán.

La IOP operaba bajo otras dos compañías acogidas a la legislación neerlandesa y que debían estar registradas en Irán, tener allí su central y contar con dos directores iraníes en su consejo. Estas explotarían los recursos petrolíferos y la refinería de Abadán en nombre de la NIOC. Se constituyó, además, otra empresa, la Iranian Oil Services, con sede en Londres y con la misión de proporcionar a las empresas explotadoras suministros, servicios de ingeniería y personal no iraní. La NIOC también gestionaría otra serie de asuntos, incluido el de cubrir las necesidades nacionales iraníes de crudo.

El reparto de beneficios era otra cuestión. De una vez por todas, los iraníes consiguieron el cincuenta-cincuenta, pero con trampas. ¿Dónde estaba la trampa? En que no podían revisar los libros ni las cuentas, es decir, no sabían cuál era el beneficio real del negocio. Por tanto, se deberían conformar con lo que les diesen asumiendo que era la mitad acordada.

El acuerdo tenía una duración de veinticinco años y podía extenderse en periodos de tres o cinco años hasta un máximo de cuarenta; eso sí, cada extensión llevaba aparejado una reducción del territorio explotable.

Al mismo tiempo, los británicos estaban negociando las compensaciones por las pérdidas acumuladas. De esta manera, el Gobierno iraní debía pagar a la AIOC 70 millones de dólares en diez cuotas anuales. Por su parte, los miembros del nuevo consorcio deberían abonarle 90 millones de dólares en el primer año de las operaciones, más diez centavos por tonelada de crudo producida hasta alcanzar los 510 millones de dólares. El acuerdo fue aprobado por el Parlamento iraní y ratificado por el sah en septiembre de 1954.

El continente africano

África seguía convulsa. Los movimientos independentistas o las reclamaciones para obtener mayores beneficios y participación en negocios, que otros habían promovido en un determinado país,

estaban a la orden del día. No se acababa de cerrar un frente cuando se abría otro.

Egipto

Tras la Segunda Guerra Mundial, Egipto continuaba de una u otra manera bajo control británico, incluido, claro está, el canal de Suez, que les proporcionaba grandes beneficios de los que los egipcios no obtenían prácticamente nada. La importancia estratégica del Canal no necesita a estas alturas mayor explicación.

Tras el golpe de Estado de 1952 que destronó al corrupto rey Faruk, fue una aspiración constante de los gobernantes de Egipto sacar algún beneficio del negocio del Canal. En 1954 se produjo un segundo golpe que colocó en el poder al coronel Gamal Abdel Nasser, profundo nacionalista que deseaba sacar al país de la miseria mediante la industrialización y modernización del campo; hasta entonces, sobre todo se dedicaban al monocultivo del algodón para las fábricas de Manchester, que sí obtenían buenas ganancias.

Nasser deseaba dos cosas. La primera, compartir los beneficios del Canal. Con ello buscaba algo parecido al tan de moda cincuenta-cincuenta que se estaba dando en el mundo del petróleo. La segunda, construir la gran presa de Asuán para controlar el Nilo y mejorar la agricultura del país. A su primer deseo se opusieron los británicos, y sobre el segundo, tanto británicos como estadounidenses rechazaron las solicitudes de créditos y de tecnología. Los soviéticos, que también fueron consultados, alegaron que no eran capaces de acometer dicha empresa.

Tras muchos intentos para sacar adelante sus proyectos, y en vista del rechazo absoluto, en julio de 1956 Nasser anunció la nacionalización del canal de Suez. Esta medida no era solo un asunto económico, sino que le daba la llave del control de flujo del petróleo procedente del golfo Pérsico, algo a todas luces inadmisible para los británicos. El conflicto estaba servido.

Por diferentes razones, británicos, franceses e israelíes se pusieron de acuerdo en restablecer el orden. Los primeros, de capa caída, querían recuperar el Canal y reforzarse como potencia colonial. Los segundos, inmersos en la guerra de Argel, vieron una oportunidad de oro para dar una lección a los egipcios y un importante golpe a la

resistencia argelina, que tenía su cuartel general en El Cairo. Los terceros pretendían reafirmarse ante los árabes en cuanta ocasión se presentase, aparte de su interés por el posible petróleo en el Sinaí. Su primer ministro, Ben Gurión, ya había manifestado: «Podremos explotar el petróleo del Sinaí, llevarlo a Haifa y, de ahí, embarcarlo y exportarlo. De este modo no dependeremos más de las importaciones».

Así, los tres firmaron un pacto secreto en Sèvres (Francia) con idea de invadir Egipto. Tropas israelíes entraron en el Sinaí el 29 de octubre de 1956, avanzando con rapidez hacia el Canal. La excusa oficial era acabar con los ataques de los palestinos contra civiles israelíes. Días después entraron en el juego tropas británicas y francesas para rematar la faena. Tanto estadounidenses como soviéticos y chinos no estaban al tanto y no les gustó nada la maniobra de esta triple alianza. La situación se les fue de las manos a los invasores, y soviéticos y chinos amenazaron con enviar tropas en apoyo de Egipto. Por fortuna, Estados Unidos moderó la situación. El Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas se reunió de emergencia y ordenó el alto el fuego y la retirada inmediata de las tropas invasoras. Cesó el fuego y británicos y franceses se retiraron obedientemente. A los israelíes les costó más, pero al final se retiraron en marzo de 1957. Lección aprendida por todos, pero principalmente por Israel: no puedes avanzar operaciones de esa envergadura sin el visto bueno de Estados Unidos, ya que corres el riesgo, como fue el caso, de obtener una brillante victoria militar, sobre fuerzas mucho menores, y una humillante derrota política. Nasser perdió la guerra militar, pero ganó el combate político. El canal de Suez permaneció nacionalizado y la presa de Asuán fue construida. Todo bajo la atenta mirada de los estadounidenses, a los que no les agradaba nada el flirteo egipcio con los soviéticos.

Libia

Tras pasar primero por manos italianas y después británicas, Libia alcanzó la independencia como reino en 1951. Poco después de su declaración de independencia, británicos y estadounidenses obtuvieron permisos para instalar bases militares en su territorio.

En 1956 comenzó en Libia el reparto de concesiones petrolíferas a compañías extranjeras. La mayoría desistió de seguir buscando por

malos resultados, pero en 1959 la estadounidense Esso[1]lo encontró.

Dos años después, en 1961, Libia ya era un país exportador, pero como suele suceder, el reparto de la riqueza no estaba muy proporcionado.

En 1969 el coronel Muamar el Gadafi da un golpe de Estado con la idea de establecer un Gobierno socialista y conseguir la unidad árabe. Expulsa a las tropas extranjeras del país y en 1973 nacionaliza el petróleo poniendo el 51 % en manos de la National Oil Corporation (NOC) que se había creado en 1968, pero no expulsó a las compañías extranjeras.

Como suele ocurrir en estos casos, la producción al principio se desplomó. En 1973 Libia se había convertido en uno de los indeseables, pero dado que tenía petróleo y dejaba explotarlo, tampoco se trataba de hacerle muchos ascos hasta que no fuese necesario.

La filosofía libia era simple: observando lo que sucedía en Irán y Arabia Saudí, donde un número muy limitado de compañías tenían acceso al petróleo y el Estado poco que hacer o decir, pensaron que era mejor hacer lo contrario: permitir que un gran número de compañías pudiesen explotar el petróleo, y gestionarlo y controlarlo desde la NOC.

Argelia

En este país la situación fue caótica. En 1954 había comenzado su guerra de Independencia contra Francia, pero la mala fortuna les sonrió: en 1956 se encontró petróleo suficiente para ser explotado, por lo que el interés francés de quedarse se incrementó. Después de varios años de sangrienta guerra, en la que Francia intentó de todo para asegurarse las zonas productoras de petróleo, incluso dividir el país en dos, en 1962 Argelia consiguió su tan ansiada independencia.

Con anterioridad, Francia, entre sus muchas maniobras, había creado la Organisation Commune des Régions Sahariennes (OCRS) y adoptado en 1958 el Code Pétrolier du Sahara, que limitaba las inversiones extranjeras en la región de la OCRS. Lo que se pretendía era que los argelinos, una vez alcanzada la independencia, estuviesen inexorablemente atados a las empresas y tecnología francesas. En las negociaciones previas a la independencia, Argelia tuvo que asegurar

que respetaría todas las concesiones de gas y petróleo que tenía con Francia.

Un año después de la independencia Argelia creó la Compañía Nacional del Petróleo Sonatrach. A continuación renegoció con Francia los términos del acuerdo sobre gas y petróleo, pero en esta ocasión Sonatrach obtenía el 50 % de los beneficios. En 1965 se produjo un golpe de Estado y Houari Boumédiène subió al poder. Al principio nacionalizó la industria petrolífera en manos extranjeras excepto la parte francesa, pero en 1971 acabó nacionalizándola toda. En poco tiempo Sonatrach se convirtió en una de las productoras de gas y crudo más importantes del continente africano y los franceses habían perdido una importantísima reserva.

Nigeria

Aunque se sabía de su existencia desde hacía mucho tiempo, el crudo con capacidad real de explotación no fue descubierto en Nigeria hasta 1956, cuando todavía era una colonia británica. La búsqueda, que acabó en éxito, estaba en manos de un consorcio entre la Royal Dutch Shell y la BP. La comercialización comenzó en 1958, ya en plena efervescencia de movimientos independentistas del poder británico.

La deseada independencia llegó en octubre de 1960 y, con ella, el negocio de repartir derechos de explotación petrolíferos, tanto en tierra firme como en el mar, a numerosas compañías extranjeras.

Esta independencia fue uno de los mejores ejemplos de cómo los británicos la gestionaban asegurando el desastre y la inestabilidad política desde el inicio: un solo país que albergaba tres naciones según las etnias predominantes —al oeste, los yoruba; al este, los igbo, y al norte, los hausa—. Además, se hablaban en la región unas quinientas lenguas. Si en el norte la población era predominantemente musulmana, en el sur era cristiana, y a esto había que añadir las costumbres religiosas locales. Como era de esperar, el primer golpe de Estado se produjo en 1966, con un sinfín de matanzas entre la población.

En mayo de 1967 la región de Biafra (Fig. 6.1), al sureste del país, de mayoría igbo y católica, declaró su independencia dando comienzo una guerra civil que se prolongó hasta 1970. Este conflicto se alargó mucho más de lo previsto gracias a la ayuda internacional

que cada uno de los bandos recibía. Biafra hubiese sido derrotada en un breve lapso de no ser por la ayuda exterior, sobre todo de Francia. La petrolera francesa Elf tenía explotaciones en la zona.

¿Qué había detrás del conflicto? Sí, es cierto que existían problemas étnicos y religiosos. De hecho, el presidente de la declarada Biafra independiente jugó durante mucho tiempo el papel de las víctimas cristianas frente a los pérfidos musulmanes, pero había algo más detrás: el petróleo. Alcanzada la paz, el país continuaba siendo caótico, prueba de ello son los sucesivos intentos de golpes de Estado: cinco entre 1975 y 1996.

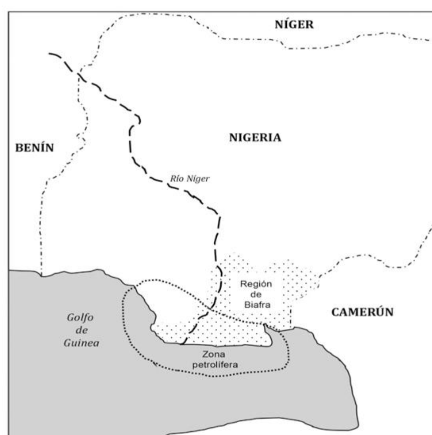


Fig. 6.1. Región de Biafra al sur de Nigeria.

En esta situación, ¿de qué vivía el país? Pues, sin duda, de los ingresos procedentes del petróleo. No faltaban clientes: el consorcio Shell-BP; la Shell de manera independiente; la Texaco, que entró en el país en 1961; la Elf y la Agip, en 1962; la Phillips Oil, en 1965, y en 1968 se crea la Mobil Producing Nigeria Limited, entre otros.

Se ha de destacar que Nigeria es el mayor productor de crudo del continente africano y se encuentra entre los quince primeros del mundo. La región de Biafra continúa reclamando su independencia, en teoría de manera pacífica, lo que incluye gran parte de la rica región en hidrocarburos del delta del río Níger. Hoy en día casi no se oye hablar del deseo de independencia de la región de Biafra en los medios de comunicación, pero eso no quiere decir que el problema

esté, ni mucho menos, resuelto. Es probable que no pase mucho tiempo para que se vuelvan a producir revueltas y violencia.

Angola

La existencia de petróleo en Angola era conocida ya por los colonizadores portugueses en el siglo XVIII. Lo enviaban a Lisboa y a Río de Janeiro para utilizarlo como sustancia impermeabilizante.

Las primeras prospecciones para su mayor explotación dieron comienzo en 1910, por parte de la compañía Canha & Formigal, pero fueron todo un fracaso.

En 1953 la francesa Total obtuvo derechos de explotación petrolífera en Angola. No fue hasta 1955, en los campos petrolíferos de Benfica, cerca de la capital Luanda, que la compañía belga Petrofina encontró crudo en cantidad suficiente como para ser comercialmente explotado. Por entonces se creó la compañía Fina Petróleos de Angola (Petrangol).

En 1968 comenzó la explotación bajo el mar por parte de la compañía Gulf Oil. Desde entonces algunas compañías extranjeras han realizado varios hallazgos importantes de yacimientos, principalmente en el mar, que han llevado a Angola a ser el segundo productor de hidrocarburos del continente africano.

Angola obtiene la mayoría de su producción de prospecciones bajo el mar desde finales de la década de los sesenta. En cuanto a su política de concesión de licencias de explotación, el número de compañías extranjeras con concesiones en el país es notable: Chevron, Esso, ConocoPhillips, Total, BP, ENI, Repsol, Petrobras, Statoil, etcétera.

El Estado angoleño participa en este entramado a través de la Sociedade Nacional de Combustíveis de Angola (Sonangol), compañía paraestatal que supervisa la producción de hidrocarburos en el país. La condición de paraestatal le permite no formar parte de la administración pública centralizada, lo que le dota de una gran autonomía a la hora de actuar.

Irak. Un negocio complejo en un mundo inestable

Las manos de las grandes empresas petroleras y de los Gobiernos que estaban detrás de ellas se hicieron notar en cuanto el país amenazó con nacionalizar su industria petrolera cuando alcanzasen la independencia. La mano ejecutora encargada de poner orden fueron —en muchos casos, que no en todos— los diferentes servicios secretos, en concreto la CIA. Como ejemplos tenemos Irán (1957), Indonesia (1966), Ghana (1967), Angola, Nigeria, Sudán, etcétera. Pero los conatos de incendio salían por todas partes, no se había apagado uno cuando aparecía otro. Si se consideraba que Irak estaba tranquilo y en buenas manos bajo un Gobierno adecuado a las necesidades británicas y estadounidenses, esto cambió de manera drástica y sin previo aviso en 1958, cuando los británicos junto con los estadounidenses promovieron acciones para desestabilizar a Nasser en Egipto por ser demasiado prosoviético.

Bajo directrices de Londres, se organizaron movimientos de tropas iraquíes en la frontera Irak-Siria. Pero, de forma imprevista, los movimientos de tropas fueron aprovechados por el brigadier Abdul Karim Qasim para dar un golpe de Estado en la capital y establecer la primera República iraquí.

En la capital, Bagdad, los golpistas ejecutaron a cuanto miembro de la familia real encontraron, hubo disturbios en las calles, se asaltó la embajada británica y muchas otras instalaciones occidentales. Británicos y estadounidenses pensaron que era necesaria una urgente intervención militar para volver las aguas a su cauce por dos razones fundamentales. En primer lugar, el golpe militar estaba apoyado por el partido comunista iraquí, esto para los estadounidenses ya era *casus belli*. Tenían bastante con Nasser como para que ahora las ideas prosoviéticas se extendiesen por Oriente Próximo. En segundo lugar, preocupaba, y mucho, el futuro del petróleo iraquí, ¿sería nacionalizado por el nuevo Gobierno, como propugnaban todos los independentistas por el mundo?

El nuevo hombre fuerte de Irak, Qasim, vio venir el problema y supo reaccionar. Se disculpó por el asalto a la embajada británica y aseguró que respetaría escrupulosamente los acuerdos petrolíferos anglo-iraquíes, garantizando la protección de los ciudadanos extranjeros en Irak. Por si no era suficiente, o por propio convencimiento, se desmarcó de los comunistas y de las ideas panarábigas de Nasser. Todo esto hizo pensar a los británicos que

incluso habían ganado con el cambio. Los estadounidenses, por su parte, no estaban tan convencidos, entre otras cosas porque consideraron que se habían equivocado al dejar que los asuntos de Irak fuesen dirigidos por Londres con ellos en un segundo plano. El resultado los indujo a pensar que los británicos no habían controlado la situación como ellos esperaban.

En 1959 comenzó una nueva negociación para el reparto de los beneficios de la IPC, en la que Irak exigía el 60 %, así como la construcción de más refinerías en el país. Incrementó las tarifas portuarias por tonelada de petróleo en el puerto de Basora, multiplicando por más de diez las que habían sido acordadas en 1955 entre los británicos de la IPC y sus homólogos que gestionaban el puerto. Todo estaba en manos británicas. Aunque el incremento puede parecer una barbaridad, no lo era, se ajustaba a la realidad de las tarifas de los puertos del entorno como Arabia Saudí, Kuwait, Irán o Baréin. Lo que era una verdadera estafa era lo que les estaban pagando hasta esa fecha por la utilización del puerto.

Como contrapartida, la IPC disminuyó la producción alegando que ya no era rentable. Era cuestión de ver quién aguantaba más. Las negociaciones continuaron en 1960. En esta ocasión el Gobierno iraquí planteó tener una participación del 20 % de la IPC y un puesto en la directiva de la compañía. Ambas demandas ya estaban contempladas en acuerdos anteriores, pero habían sido ninguneadas por los directivos de la compañía. Cualquier observador avezado podrá apreciar cómo Qasim estaba cavando su propia tumba.

Las conversaciones se prolongaron hasta su ruptura en 1961, momento en que la debilidad de Qasim era evidente. Se podría considerar que había perdido el pulso, pero en vez de una retirada organizada se radicalizó. En octubre de 1961 promulgó una ley para la retirada de los derechos de explotación sobre el 99,5 % de las zonas que explotaba la IPC. Técnicamente, no era una nacionalización, sino una expropiación del petróleo. Por supuesto, no fue aceptado y comenzó la correspondiente disputa legal. Si aquello no era suficiente, se empeñó en ocupar Kuwait al considerarlo parte de Irak. Al final fracasó y le costó el puesto y la vida: él y sus más leales seguidores fueron ejecutados en 1963.

Los nuevos gobernantes, el Partido Baaz (de donde saldría más adelante Sadam Huseín), retomaron las negociaciones, pero para

disgusto de los dueños de la IPC dejaron claro que la ley de expropiación seguía en vigor.

Los antiguos propietarios consideraban que sus derechos estaban siendo violados, pero, por fortuna para los británicos, el régimen Baaz fue flor de un día; en noviembre de 1963 fue depuesto, lo que permitió a la IPC retomar las negociaciones con el nuevo régimen de Abderramán Arif, perteneciente a la Unión Árabe Socialista.

En 1966 Irak fundó la Iraq National Oil Company (INOC). En 1968 firmó un acuerdo con los soviéticos por el que estos les facilitaban financiación y tecnología a cambio de crudo. En 1972, de nuevo bajo el Partido Baaz, firmaron un acuerdo con los soviéticos que les permitía desarrollar el campo petrolífero al norte de Rumaila, una de las zonas más prometedoras y que había sido expropiada a la IPC. Gracias al apoyo soviético, Irak pasó de producir 1,4 millones de barriles al día a 3 millones en 1980. Con independencia del gobernante del momento, los iraquíes en general no querían ningún trato ni con británicos ni con estadounidenses.

Si sorprendente fue el hecho de firmar un acuerdo con los soviéticos, meses antes habían firmado algo parecido con la francesa Entreprise de Recherches et d'Activités Pétrolières (ERAP), con idea de explotar parte de las tierras expropiadas a la IPC. A continuación, se ofrece un extracto del acuerdo entre Irak y la Unión Soviética de 24 de diciembre de 1967:

> El Gobierno de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas ha acordado brindar asistencia al Gobierno de la República de Irak en el desarrollo de su industria petrolífera. Dicha asistencia puede ser proporcionada por organizaciones soviéticas en los siguientes campos: perforación de pozos productores en el sur de Irak y suministro de los equipos y servicios necesarios para este fin; facilitando el transporte y la comercialización del petróleo producido; llevando a cabo los estudios geológicos y exploratorios en relación con la búsqueda de petróleo en las áreas del norte de Irak, y determinar la ubicación de los pozos en áreas con reservas probadas en el sur de Irak, así como en las áreas donde se realizarán estudios geológicos y operaciones de exploración en el norte de Irak.

En 1972 la explotación con los soviéticos empezó a producir y el acuerdo entre ambos se amplió firmando un nuevo acuerdo entre la INOC y la Soviet Machinoexport Organization para perforar y construir un oleoducto entre los nuevos campos y el puerto de Fao en el golfo Pérsico. La posición de Occidente empeoraba por momentos.

Las negociaciones con la IPC, que continuaba explotando Kirkuk, eran interminables. El transporte por el oleoducto de Kirkuk había descendido un 45 % y la IPC lo achacaba a que el aumento de precio no lo hacía competitivo con respecto al petróleo del resto del Golfo.

Por su parte, las autoridades iraquíes alegaban que la reducción de la producción equivalía exactamente al incremento de la producción en Nigeria que era controlada por las mismas empresas que la IPC. Llegados a este punto, el Gobierno iraquí dio un ultimátum a la IPC y, en junio de 1972, se produjo la temida nacionalización con las precauciones necesarias para no afectar a los intereses franceses. De este modo, las relaciones con Francia no solo no empeoraron, sino más bien todo lo contrario. Irak obtuvo préstamos de Francia, y la CFP fue designada mediadora para la negociación de las compensaciones.

La medida iraquí tuvo gran repercusión internacional. Mientras Argelia o Libia la apoyaban incondicionalmente, el sah de Irán declaraba su falta de adhesión a las medidas adoptadas por Irak y reafirmaba su apoyo a las compañías petrolíferas extranjeras. Aparte de lo llamativo y mediático de la nacionalización, las negociaciones sobre las compensaciones fueron muy duras y, al final, Irak tuvo que ceder, en gran medida para poder continuar explotando la parte que le dejaban. De este modo, sus antiguos colonos se marchaban manteniendo el control efectivo sobre más de la mitad de la producción del país.

El precio a pagar fue muy alto: inestabilidad política, enfrentamientos internos, golpes de Estado y más de doce años de penurias económicas, pero consiguieron cierta libertad y ser parcialmente dueños de sus recursos, o eso se suponía.

A estas alturas ya se puede ver que el número de golpes de Estado, muertes, traiciones o *vendettas* generados por el oro negro son incontables. Puede ser que al lector le haya sorprendido la actitud francesa de sálvese quien pueda. Sin embargo, es doblemente comprensible: primero, por el trato que en asuntos de petróleo había recibido Francia en Oriente Próximo por parte de británicos y estadounidenses y, segundo, por la situación que se estaba viviendo en Europa en general y en Francia en particular en ese momento.

Francia

La posición de Francia en Oriente Próximo a mediados de la década de los cincuenta no era nada destacable. Su participación, junto a británicos e israelíes, en el fracasado intento de invasión de Egipto en 1956, y el conflicto en Argelia no la situaban en buena posición frente al mundo árabe. A estas circunstancias había que añadir que británicos y estadounidenses siempre se esforzaron por excluir a Francia lo máximo posible de los mercados de esa parte del mundo y, en concreto, del mercado del petróleo. En esto solo había una excepción: el 25 % de la Iranian Oil Participants (IOP), que Francia poseía desde 1920.

Lo sorprendente del cambio en su relación con el mundo árabe es doble. Primero, por el breve periodo en el que se produjo: de finales de la década de los cincuenta a la de los setenta. Segundo, por su volumen, ya que pasó a ser el principal suministrador a Irak de armamento y tecnología nuclear, así como un importante proveedor de armas a otras cuantas naciones de la región.

Esta buena relación le abrió las puertas del mercado árabe en casi toda su extensión, lo que la llevó a ser el tercer suministrador mundial de armas a países no perteneciente a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en los años ochenta. Los políticos franceses alegaron durante muchos años, que, ya que los países árabes se iban a armar de todas formas, mejor con armas francesas que con armas soviéticas.

Sin ahondar en el porqué, para dar coherencia al asunto es necesario destacar que la Francia de De Gaulle pasó de ser un sólido aliado de Israel bajo el mandato de Ben Gurión a un aliado incuestionable de los árabes en general, y de Irak en particular, en un abrir y cerrar de ojos. Ben Gurión visitó París en junio de 1960 y en 1961. En su segunda visita, De Gaulle lo calificó como «amigo y aliado». Todo este buen entendimiento finalizó, de repente, con una crisis bilateral franco-israelí en 1967.

En el periodo 1962-1967, la reputación internacional de Francia sufrió un giro inesperado, pasando de poseer la imagen de un país que ejercía la brutalidad en sus guerras coloniales a un destacado defensor del tercer mundo y sus nacionalismos. El cambio realmente se inició en 1962-1963, cuando De Gaulle marcó una línea divisoria en la orientación de su política exterior, de manera que dejó de priorizar sus relaciones exteriores con Europa y Estados Unidos para poner al

tercer mundo en un primer plano, aunque con matices importantes.

En primer lugar, mantenía sus relaciones con la Argelia independiente, que quería nacionalizar el petróleo, y con el África subsahariana. En 1964 visitó México y otros diez países sudamericanos y, a pesar de las presiones estadounidenses para no hacerlo, reconoció a China ese mismo año. En 1966 visitó el sudeste asiático, donde aprovechó para criticar los bombardeos estadounidenses en Vietnam del Norte. Todo ello era una clara declaración de intenciones en política exterior. A pesar de ser un miembro de las alianzas occidentales, su relación con los no alineados del tercer mundo, con el mundo árabe en particular, así como sus críticas a la actitud de los estadounidenses, le conferían un estatus privilegiado a la hora de establecer relaciones con estos países. En resumen, la actitud de De Gaulle lo acercaba a Asia, América Latina y África.

Durante la guerra de los Seis Días de 1967, cuando la coalición formada por Arabia Saudí, Egipto, Siria y Jordania intentó invadir Israel, con final catastrófico para la coalición multinacional, De Gaulle cambió de postura y pasó de ser un aliado de Israel a considerarlo el agresor en este conflicto. Esta ruptura no se materializó hasta finales de 1968, tras un ataque israelí a Líbano, concretamente en el aeropuerto de Beirut.

Entre 1967 y 1969 Francia tenía una especial y buena relación con Arabia Saudí, Libia e Irak. En este tiempo vendió armas a Arabia Saudí por valor de 300 millones de dólares para carros de combate AML-90 y vehículos ligeros. Este hecho abrió un periodo de colaboración y venta de material de armamento que se prolongó durante quince años. A Líbano le vendió 110 aviones Mirage V, continuando con una magnífica colaboración comercial. Pero si alguna relación fue más destacada, este es el caso de Irak. Francia acordó, para comienzos de la década de los setenta, la venta de material militar y entrenamiento para las fuerzas iraquíes. En todos estos acuerdos, como cabía esperar, estaba muy presente como moneda de cambio el petróleo.

Como ya se ha indicado en varias ocasiones, Francia estaba en el negocio del crudo iraquí a través de la CFP, más adelante conocida como Total, y como parte de la IPC. Pero la nueva política energética que De Gaulle pretendía comenzó a crear un distanciamiento entre la

CFP y el resto de los socios en la IPC, estadounidenses, británicos y neerlandeses. Por otro lado, en la propia Francia se había abierto un claro enfrentamiento entre las dos principales compañías petrolíferas, la IPC, privada, y la recién creada ERAP, estatal, que en 1966 adoptó el nombre de Elf.

La gran oportunidad estratégica para Francia llegó en agosto de 1967, cuando el Gobierno iraquí consultó con el francés la posibilidad de que una compañía francesa, junto a los iraquíes, pudiesen discutir el futuro del desarrollo de la industria petrolífera en Irak. La pregunta implícitamente daba por hecho que, en caso afirmativo, sería la CFP la designada por los franceses, dado que ya estaba presente en Irak y conocía la situación y el negocio en el país. Para sorpresa de todos no fue así, sino la recién creada Elf.

Según algunos historiadores, fue una decisión personal de De Gaulle basada en varias razones, pero sobre todo en tres: la primera, que la CFP era privada con gran influencia británica según él y la Elf era estatal; segunda, que introducir dos compañías francesas en Irak y que compitiesen entre ellas era una buena idea, y tercera, que la CFP podría seguir sus negocios dentro de la IPC junto a estadounidenses, británicos y neerlandeses sin que le pudiesen acusar de jugar en los dos bandos.

La cada vez mayor demanda de armamento en la región facilitó notablemente el intercambio de armamento francés por crudo. Cuando De Gaulle fue relevado por Georges Pompidou en 1969, este asunto permaneció casi inalterado. A principios de los setenta comenzó lo que se dio en llamar «petróleo por armas», donde Francia obtuvo grandes beneficios.

El camino en Irak desde 1967 no fue fácil para la Elf, pero su posición y la de la CFP, cuando llegó la nacionalización en 1972, eran inmejorables, máxime si se compara con la de empresas estadounidenses, británicas y neerlandesas. De este modo, se entiende el hecho de que la nacionalización, más que afectar a los franceses, los favoreciera. Con esta posición privilegiada de Francia, la política llamada «petróleo por armas» en la región, iniciada por De Gaulle y potenciada por Pompidou, vivió su época dorada durante el resto de la década de los setenta.

En 1950, tras la declaración de Schuman, se había propuesto la unión de las industrias de carbón y acero en la Europa Occidental. Un año después Francia, Alemania, Bélgica, Italia, Luxemburgo y Países Bajos firmaron el Tratado de París, por el que se creaba la Comunidad Europea del Carbón y el Acero.

Tras muchos años de esfuerzos, el 25 de marzo de 1957, con la firma del Tratado de Roma, se creó la Comunidad Económica Europea formada por Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Luxemburgo y Países Bajos, que entraría en vigor el 1 de enero de 1959.

La República Federal de Alemania había despegado en su reconstrucción tras la Segunda Guerra Mundial. En Francia, el regreso en 1958 del general Charles de Gaulle había revigorizado la idea de reconstruir un país moderno con una industria y agricultura en consonancia con los tiempos. Italia, tras el milagro producido por Enrico Mattei, quería renacer de sus cenizas y no depender tanto del poder estadounidense, sentimiento que compartían las seis naciones.

El milagro económico, en parte debido a los préstamos estadounidenses, había permitido en Europa un crecimiento anual del 5 % al principio de la década de los sesenta. En 1957, por primera vez en la historia, el comercio mundial de productos manufacturados sobrepasó al de alimentos y materias primas, y gran parte de este fenómeno se debió también al Mercado Común Europeo. En 1959 el Banco Europeo de Inversiones realizaba su primer préstamo. Europa se había puesto en marcha con un criterio de unidad y esto no gustaba en algunos lugares.

De Gaulle no aceptaba de ninguna manera las ideas británicas y estadounidenses sobre Europa y su papel en el mundo. Al poco de tomar el poder en Francia, comenzó sus discusiones con el presidente estadounidense sobre el papel de la OTAN, sus estructuras y el papel de Francia, manifestando que su país debería tener derecho de veto sobre el empleo de armas nucleares. No alcanzó ningún acuerdo, así que inició su carrera de armamento nuclear por separado, retiró su flota bajo mando de la OTAN del Mediterráneo y poco después llevó a cabo su primer ensayo de bomba atómica en 1960 (Fig. 6.2).

Es bastante conocido que Francia realiza sus pruebas nucleares en el atolón de las Mururoa, pero no siempre fue así. En 1960 las pruebas

se realizaban en el Centre Saharien d'Expérimentations Militaires (CSEM), en el Sáhara francés-argelino, durante la guerra de Independencia de Argelia. Efectuada la primera explosión en 1962, continuaron las pruebas en esa zona hasta 1966.

Fig. 6.2. Expansión de la radiación los días (D) sucesivos al primer ensayo nuclear francés. Argelia, 13 de febrero de 1960. Datos desclasificados por el Ministerio de Defensa francés.

Estados Unidos y la Comunidad Ecónomica Europea

La creación de la CEE y el intento de Europa de independizarse en mayor grado de Estados Unidos no gustaban nada al otro lado del Atlántico, máxime si tenemos en cuenta que en los años sesenta los estadounidenses entraron de nuevo en recesión. Una Europa política y económicamente independiente no era aceptable, así que la Casa Blanca se puso a trabajar para torpedear tanto la CEE como el eje franco-alemán.

La idea para socavar la CEE, de forma que solo sirviese a los intereses económicos de Estados Unidos, era tan simple como hacer que Gran Bretaña ingresase como miembro de la organización. Pero esta idea se encontró con la oposición frontal de De Gaulle, que lo tenía muy claro. Gran Bretaña no parece que quisiese ingresar con la intención de ser una gallina más en el gallinero; la idea de sabotear la organización bajo las directrices de Estados Unidos parece desprenderse, a través del tiempo y la observación de sus actuaciones en la CEE. Es algo que viene de mucho más lejos que acontecimientos más recientes como el Brexit.

Cuando De Gaulle llegó al poder en 1958, una de sus primeras iniciativas en el plano internacional fue crear, junto con su homólogo el canciller alemán Konrad Adenauer, el eje franco-alemán en busca de una Europa más independiente. A punto estuvieron de conseguirlo en 1963, si no hubiese sido por la tremenda presión estadounidense y británica, que consiguió que el sucesor de Adenauer, Ludwig Erhard, se opusiese frontalmente al proyecto.

Algunos se pueden preguntar cuál era el motivo del empecinamiento estadounidense contra la industria europea independiente. La razón empezó a finales de los años cincuenta con el fin de la era Eisenhower, momento en que la gran banca de Nueva York comenzó a dejar de invertir en Estados Unidos para buscar en el extranjero nuevas oportunidades.

De este modo, las inversiones para modernizar la industria nacional fueron desapareciendo y las ciudades industriales estadounidenses se fueron apagando con lentitud. Los dólares se invertían en Sudamérica, en Europa Occidental y en Asia, allí donde el coste de producción fuese menor y la rentabilidad mayor. Es decir, comenzaron a emplear el modelo británico de mediados del siglo XIX de comprar o producir barato fuera y vender caro. En solo dos años, de 1956 a 1958, el consumo de acero para fabricación en la General Motors descendió nada menos que un 50 %.

En 1957 comenzó una nueva crisis. Al inicio de la década de los sesenta, se comprobó que lo que era bueno para General Motors, o para los grandes bancos neoyorquinos, era malo para Estados Unidos. La razón era simple: las inversiones en el extranjero, buscando mayores beneficios, hicieron bajar la producción en casa propia y eso produjo desempleo. Pero la realidad es que la banca podía obtener el doble de beneficio en Europa que comprando bonos y realizando préstamos en el país. En 1957, y por primera vez desde la Segunda Guerra Mundial, salía más dinero de Estados Unidos del que entraba.

Si esto era malo, en 1958 la cosa empeoró cuando las reservas comenzaron a descender, lo que ponía en peligro los acuerdos económicos alcanzados en Bretton Woods. Pero la Casa Blanca, asesorada por bancos, petroleras y las grandes corporaciones, se dejó convencer de que no era necesario adoptar ninguna medida porque el sistema de producir barato en el extranjero pronto daría sus frutos a la nación. La realidad fue otra: el despegue de Europa y la falta de

cualquier medida por su parte dejaron a Estados Unidos en una situación económica muy débil cuando Kennedy llegó al poder en 1961.

El acuerdo de 35 dólares por onza de oro de Bretton Woods empezaba a ser insostenible. Pero los grandes bancos estadounidenses se estaban haciendo de oro en el sentido literal de la frase. A mediados de la década de los sesenta obtenían beneficios del 14 % en sus inversiones en el Viejo Continente. Para colmo de males, las ganancias se reinvertían en Europa, no retornaban. Esta dinámica estuvo a punto de destruir el sistema monetario internacional en esta década. Algunos estudiosos se han planteado la pregunta de quién mandaba en Estados Unidos, la Casa Blanca o los grandes bancos junto con las petroleras y las grandes corporaciones, que al final eran el mismo perro con distinto collar. Si en 1959 el pasivo en dólares era equivalente a las reservas de oro, este equilibrio se había venido abajo en 1967, cuando las reservas en oro apenas alcanzaban a un tercio de los dólares en circulación.

El problema en Estados Unidos ya era evidente. La idea de que producir barato en el extranjero revertiría en la economía propia ya no convencía a nadie. Kennedy había intentado poner freno a esta situación imponiendo tasas del 15 % al capital que saliese al extranjero. Él nunca llegó a verlo, pero en 1964 su propuesta salió adelante con una excepción, Canadá, lo que permitiría a las grandes corporaciones y bancos seguir extrayendo dinero de Estados Unidos impunemente sin ninguna complicación. Canadá, como miembro de la Commonwealth británica, no tenía ninguna limitación importante para que, a través de ella, británicos y estadounidenses siguieran manejando todo el dinero en Europa sin ningún problema.

Pero no en todos los terrenos los estadounidenses estaban en mala posición. En la reunión que Kennedy mantuvo con De Gaulle en París en 1961, el francés parece ser que convenció al estadounidense de que entrar en guerra abierta en Vietnam sería un error. Por desgracia, esto no fue impedimento para que, tras su asesinato dos años después, su sucesor, Lyndon B. Johnson, se metiese de cabeza en el conflicto que, por otro lado, permitió grandes inversiones nacionales en Estados Unidos que transformaron, en gran medida, una industria medio muerta en una industria armamentística de primer orden. Habían dado con la gallina de los huevos de oro, la industria

militar estadounidense que se había retraído tras la Segunda Guerra Mundial retomó un impulso sin precedentes que llega hasta nuestros días.

Si en 1967 la situación del dólar frente a la reserva real de oro era crítica, la situación de la libra esterlina mantenida artificialmente como una moneda fuerte similar al dólar también se venía abajo. En enero de 1967, el principal asesor económico de De Gaulle se trasladó a Londres para proponer un incremento del precio del oro más acorde con la realidad. Por supuesto, británicos y estadounidenses se echaron las manos a la cabeza ante semejante propuesta, que supondría una devaluación inmediata de sus respectivas monedas. Por esas fechas, las reservas de oro británicas también se habían visto mermadas.

En el verano de 1967 los franceses decidieron no esperar más y anunciaron su retirada del Gold Pool, grupo creado en 1961 por diez naciones: Estados Unidos, Gran Bretaña, Bélgica, Alemania, Canadá, Italia, Francia, Países Bajos, Suecia y Japón. Su finalidad había sido constituir una reserva de oro que sería administrado en Londres por el Banco de Inglaterra, a fin de afrontar cualquier contingencia que amenazase al sistema de cambio oro-dólar. Los estadounidenses aportaban la mitad del oro, y las otras nueve naciones, la otra mitad. La retirada francesa causó un auténtico pánico que desembocó a finales de año en la devaluación de la libra esterlina. A pesar de las presiones estadounidenses, la gente cambiaba libras por dólares para comprar oro. Las compras de oro a 35 dólares, precio del todo ridículo, fueron desorbitadas por todo el mundo. La situación llegó a tal punto que los bancos estadounidenses se negaron a vender oro a ese precio, conscientes de que muy pronto su precio real se impondría y sería mucho mayor. Por su parte, a los franceses la jugada les salió muy bien, ya que, conocedores de sus movimientos, se habían dedicado a la compra de grandes cantidades del metal de referencia.

La crisis se prolongó tanto que en marzo de 1968 los estadounidenses pidieron al Banco de Inglaterra que cerrase el mercado de oro durante dos semanas. Estaban cansados de sacarlo de Fort Knox y mandarlo a Londres por avión. En abril se convocó al Grupo de los Diez en Estocolmo, donde presentaron una propuesta para acabar con la crisis. La idea estadounidense era hacer algo que llamarón *papel oro*. Los franceses se negaron y les exigieron una devaluación del dólar del cien por cien. Nadie dio su brazo a torcer.

Francia pagó las consecuencias de tanta osadía, fue la víctima de un ataque sin precedentes buscando la desestabilización política del país: el famoso Mayo del 68, que fue, según algunos estudiosos, una consecuencia directa del ataque francés a los intereses de Londres y Washington.

Uno de los resultados de la crisis fue el cambio de francos por oro, que le costó al país el 30 % de sus reservas del dorado metal. Pero la semilla ya estaba sembrada. Sudáfrica, que había negociado con Francia, se negó a vender sus extracciones de oro a 35 dólares la onza, lo que le acarreó un boicot estadounidense. Por muchas vueltas que dio este conflicto, De Gaulle ganó el pulso.

No fue hasta agosto de 1971 que Nixon tomó la decisión de devaluar el dólar y abandonar al fin el patrón oro, lo que causó una conmoción mundial. El asunto se calmó solo parcialmente, ya que la pérdida del patrón abrió la caja de la especulación de las divisas de manera desaforada. Dos años después el dólar se había devaluado un 40 % frente al marco alemán. Hoy en día los analistas consideran que lo único que hizo Nixon fue comprar tiempo.

La crisis económica no se cerraba ni se cerraría. Para terminar de complicar el asunto, en 1960 había aparecido en el escenario internacional un nuevo agente desestabilizador.

La OPEP

En septiembre de 1960, en plena vorágine descolonizadora, se creó la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) como reacción al férreo control que las Siete Hermanas mantenían sobre la producción y precios del crudo. La organización fue fundada en Bagdad por cinco miembros: Arabia Saudí, Venezuela, Irán, Irak y Kuwait. Más adelante se fueron integrando nuevos países que compartían la idea de unificar una política petrolífera para asegurar precios y cuotas de manera consensuada, así como permitir el retorno de los beneficios para inversiones industriales en los países productores.

No fue la única asociación que se creó por esa época, en general por países del tercer mundo, que estaban cansados de la explotación de sus recursos naturales por grandes multinacionales. De este modo,

surgieron asociaciones para el café, el cacao, el hierro, el cobre… Se podría decir que era un movimiento revolucionario de los países dueños de los recursos.

En 1968 la OPEP emitió la Declaratory Statement of Petroleum Policy in Member Countries, que remarcaba el derecho inalienable de todas las naciones a ejercer una soberanía permanente sobre sus recursos naturales en el interés del desarrollo de la propia nación. Una declaración de guerra en toda regla contra las grandes compañías petrolíferas y los Gobiernos que estaban detrás. Al año siguiente ya eran diez los países miembros de la organización.

Estaba claro que el modelo de reparto de beneficios cincuenta-cincuenta, que tuvo su origen en Venezuela en plena Segunda Guerra Mundial, y que después fue establecido en otros países, comenzaba a resquebrajarse. Entre otras causas, por la actitud de las petroleras, que, al final de la década de los cincuenta y con intención de incrementar sus beneficios, manipularon el precio de referencia del crudo.

En concreto, fue la BP la que redujo el precio de referencia en 1959 en un 10 % y volvió a repetirlo al año siguiente. Quizá esta fue la gota que colmó el vaso. Frenar la caída de los precios del crudo que habían determinado las grandes compañías era una de las primeras tareas que se había impuesto la recién creada OPEP.

La bajada intencionada del precio tenía más de una motivación: las grandes compañías querían evitar a toda costa la proliferación de pequeñas petroleras, que estaban comenzando a surgir a tenor de los grandes beneficios del negocio. Por otro lado, intentaban reducir la competencia de las ya existentes que no podían controlar, y aquí las compañías soviéticas eran la gran amenaza.

La Declaratory Statement of Petroleum Policy in Member Countries comenzó a materializarse en medidas concretas. En primer lugar, con las nacionalizaciones que tuvieron lugar en la década de los setenta, bien de manera total o parcial, dependiendo de cada caso. Se estableció el programa 71-75 para controlar los aumentos de producción en función de la demanda real. No se ha de olvidar que, por esas fechas, los países miembros de la OPEP eran los responsables del 90 % de las exportaciones petrolíferas en el mundo; en 1970 más del 40 % de la producción total salía de sus entrañas. Una de las medidas más importantes que adoptaron, en 1970, fue acordar una

tasa del 55 % como el impuesto mínimo sobre los ingresos netos de las compañías. Esta medida estuvo en vigor más de un decenio. No obstante, consiguieron frenar la caída del precio del crudo, pero no incrementarlo, como había sido su deseo.

La URSS

Apenas se ha mencionado, solo de forma oblicua, el papel de los soviéticos en este periodo convulso de la economía en Occidente. Lo cierto es que a la Unión Soviética le costó arrancar tras el conflicto mundial, pero una vez que se puso en marcha se convirtió en una máquina imparable de producir gas y petróleo. Si ya antes de la guerra se habían encontrado estos recursos en la zona del Volga y los Urales, apenas fueron explotados hasta mediados de la década de los cincuenta. En poco tiempo esta región producía de manera excepcional.

En el periodo 1955-1960 los soviéticos duplicaron su producción y para finales de la década eran el segundo productor mundial, solo por detrás de Estados Unidos, desbancando a Venezuela. Su producción era equivalente a las tres cuartas partes de lo que se extraía de Oriente Próximo. A todo esto también contribuyó la producción en Bakú, que poco a poco se recuperaba, pero no fue hasta 1966 que alcanzó el nivel de 1940.

Se puede decir que tuvieron suerte. Cuando los pozos de la región del Volga y los Urales comenzaron a dar síntomas de estar exhaustos, el petróleo y el gas de Siberia los salvó del desastre. Comenzó siendo la tercera región productora para acabar como la número uno. La explotación en Siberia no era cosa fácil, la climatología era extrema. La mayoría de las perforaciones se realizaban en zonas pantanosas y, para ello, era necesario esperar al invierno para que el hielo soportase el peso de la maquinaria. De este modo, el trabajo se realizaba entre –30 y –50 ºC la mayoría del tiempo. A esto había que añadir un viento terrible sin apenas infraestructuras ni comunicaciones.

La decisión adoptada por el Vigesimosegundo Congreso del Partido Comunista de 1961 fue que la producción de petróleo debería multiplicarse por cinco y la producción de gas por quince entre 1961 y 1980. Esta era la idea de Nikita Jruschov para que todos pudiesen

vivir bajo el paraguas del comunismo, pero esas cifras jamás se alcanzaron. La ambición de crecimiento económico de las autoridades soviéticas era alta, el problema fue que crecer tan rápido, cuando el desarrollo económico era bajo, fue relativamente viable, pero cuando la economía despega, mantener la capacidad de crecimiento se hace casi imposible.

La situación soviética era tal que, a pesar de su gran producción, su capacidad de exportación, incluso en los años setenta y ochenta, era limitada, lo que reducía notablemente su capacidad de crecimiento. Algunos estudiosos consideran que la exportación del crudo soviético en esos años estaba más marcada por las necesidades de importar alimentos y maquinaria que por cualquier otra circunstancia, como pudieran ser las condiciones marcadas por el mercado del crudo, que era lo que movía a la mayoría de los exportadores del resto del mundo. Otra circunstancia que no le permitía exportar en grandes cantidades fue que el desarrollo industrial del país aumentaba la demanda interna de gas y petróleo, dejando poco margen para la exportación.

En 1977, la CIA elaboró un informe en el que concluía que los soviéticos no podrían producir crudo de acuerdo a su demanda interna y terminaría siendo un importador. Se equivocaron por completo. Pero sí fue cierto que sus exportaciones iban decayendo, ya no solo por su consumo interno, sino también por las grandes dificultades en explotarlo y transportarlo.

Se puede considerar que la Unión Soviética no fue un país destacado en el periodo que abarca este capítulo. Pero eso cambiaría. De cualquier forma, no se pueden despreciar los logros alcanzados durante la Guerra Fría. En 1959 se comenzó la construcción del oleoducto Druzhba (Fig. 6.3), el más largo del mundo por esas fechas, que implicaba a Rusia, Hungría, Checoslovaquia, Polonia y la República Democrática Alemana. La idea era reducir la dependencia del ferrocarril para el transporte de crudo. Esta nueva política desencadenó, a medio plazo, que todo el bloque del Este y países centroeuropeos tuviesen una dependencia muy alta del suministro de gas y petróleo soviético, dependencia que bastantes de ellos aún siguen arrastrando, como se ha visto con la guerra de Ucrania.



Fig. 6.3. Gasoducto Bratstvo.



Fig. 6.4. Oleoducto Druzhba.

Lo curioso es que los soviéticos no disponían ni del suficiente acero ni de la tecnología para construir esos largos oleoductos, así que se asociaron con empresas de Alemania y Suecia. Alemania vendió ingentes cantidades de acero a los soviéticos durante la década de los sesenta, así como tecnología y equipamiento para la industria del petróleo. A este mercado se apuntaron todos los europeos a los que les fue posible.

No causará sorpresa a estas alturas que este incipiente negocio se considerase como algo muy peligroso por parte de Estados Unidos. A eso había que añadir que, según los estadounidenses, los soviéticos vendían su petróleo por debajo del precio del mercado, incluso a la mitad, lo que se llama *dumping*, obteniendo a cambio recursos tecnológicos y conocimiento, considerados entonces una amenaza política y militar. Ya por esas fechas, los estadounidenses estimaban que una dependencia excesiva del petróleo soviético en Europa era susceptible de ser empleada como arma de presión en un futuro. Hasta el nuevo oleoducto soviético era percibido como una amenaza.

Cuando en 1962 tres empresas alemanas firmaron un contrato con los soviéticos para la venta de 163.000 toneladas de tubería de gran diámetro para la construcción del oleoducto, los estadounidenses

arrancaron toda la maquinaria para pararlo. En primer lugar, acudieron al Coordinating Committee for Multilateral Export Control, organismo creado en 1949 para evitar la venta de tecnología considerada peligrosa al bloque soviético. Desafortunadamente para ellos, las tuberías no estaban incluidas en el catálogo de materiales peligrosos. No se amedrentaron lo más mínimo y acudieron a la OTAN, que en noviembre de 1962 adoptó una resolución secreta instando a los países miembros a cancelar *ipso facto* las exportaciones de tuberías a los soviéticos. El Gobierno alemán no tuvo más remedio que cumplir con la resolución, lo que le causó una crisis política. Los británicos y los italianos decidieron interpretar la resolución de la OTAN como una recomendación, no como una orden, así que iniciaron la firma de contratos para la venta de estos materiales.

Por otro lado, una nueva y real amenaza comenzaba a vislumbrarse. Jruschov había acelerado la gasificación de la Unión Soviética con sus planes quinquenales entre 1956 y 1965. La aparición del gas no solo transformó la región desde el punto de vista energético, sino que, ahora sí, trajo consigo profundas consecuencias políticas que todavía podemos ver hoy en día. La dimensión geopolítica del gas natural soviético ha sido, y es, motivo constante de discusión y desencuentros, no solo entre Rusia y la Europa Occidental, sino que ha traspasado cualquier frontera para ser un asunto global.

La distribución del gas tenía la complicación inicial de necesitar de una gran inversión en una red de gasoductos. La construcción de gasoductos requería una clara planificación para no solo alimentar a la Unión Soviética, sino también llegar al mercado europeo occidental pensando en contratos a largo plazo. Esto ocasionaba que la relación productor-consumidor se interpretase en ocasiones como una relación de poder y subordinación. Es decir, un gasoducto era mucho más que una simple tubería.

Se empezó con el gasoducto de Bratstvo (Fig. 6.3), enlazando inicialmente Rusia con Ucrania, Checoslovaquia y Austria, y la intención de extenderlo a Bielorrusia, los países bálticos, Polonia, la República Democrática Alemana, Bulgaria, Hungría, Yugoslavia y Rumanía. Según crecía la demanda en la Europa Occidental, así iba creciendo la red de gasoductos a uno y otro lado de Europa. Al gasoducto de Bratstvo pronto se enlazó el de Soyuz, construido a finales de los años setenta, proveniente de la región del Volga.

En poco tiempo los soviéticos habían alentado y convencido a Occidente para que emplease gas natural como fuente de energía frente al petróleo, cambio que además permitía reducir el consumo de petróleo. El suministro soviético, que comenzó de manera significativa en 1968, no ha cesado hasta la fecha.

Los enlaces europeos se fueron extendiendo sin cesar. En 1974 el gasoducto Trans Austria Gas unía Checoslovaquia con Austria e Italia. Ese mismo año se comenzó la construcción del Mittel-Europäische-Gasleitungs Gesellschaft, que uniría Austria con Alemania y Francia.

Si un acuerdo de proyecto causó especial revuelo durante la Guerra Fría fue el alcanzado a finales de la década de los setenta entre la Unión Soviética, Francia, Italia y Alemania para construir el mayor gasoducto hasta la fecha: el Urengoy-Pomary-Uzhgorod. Con una longitud de 4.500 kilómetros uniría Europa Occidental con los nuevos campos de gas de Siberia. Esto permitiría a los soviéticos incrementar su producción en un 40 % y triplicar el volumen de exportaciones. Se comenzó a construir en 1982 y se finalizó dos años después, con créditos alemanes, franceses y japoneses.



Fig. 6.5. Oleoducto Druzhba y gasoducto Bratstvo.

Los estadounidenses intentaron todo lo posible en foros internacionales en los que participaban, o bien bilateralmente, para que no se llevase a cabo. Pero su reticencia fue en balde por diferentes razones. La construcción de gasoductos y oleoductos estaba impulsando las industrias tecnológicas de Europa Occidental y daba trabajo cuando existía un preocupante índice de desempleo. Se exportaba acero y componentes imprescindibles para la realización de los proyectos. En definitiva, se puede decir, por mucho que les duela a algunos, que fue un pequeño Plan Marshall, financiado en esencia por los propios europeos con participación tanto soviética como japonesa,

pero sin los condicionantes del Marshall.

Los estadounidenses veían múltiples amenazas, ya que si los soviéticos comenzaban a ganar más dinero, podrían emplearlo en armamento para incrementar su poder militar. En caso de conflicto, podrían amenazar a Europa con cortes de suministro si fuese necesario. Para ellos era impensable una Europa dependiente energéticamente de la URSS cuando era mucho más lógico que fuese dependiente de ellos. Pensamiento que mantienen grabado a fuego en sus mentes hoy en día.

Nuevos competidores

El número de participantes en esta partida del crudo no dejaba de aumentar. Británicos y neerlandeses llevaban años explorando las posibilidades del mar del Norte en recursos petrolíferos. En 1959 los neerlandeses descubrieron gas y en 1965 los británicos encontraron petróleo, lo que motivó que la carrera que ya había comenzado por la búsqueda de hidrocarburos en esa zona se acelerase.

Los noruegos, que no estaban en principio nada convencidos de las posibilidades de éxito, redoblaron sus esfuerzos en su plataforma continental en el citado mar y en el de Barents años más tarde, concediendo licencias a varias compañías petrolíferas.

En las Navidades de 1969 la compañía estadounidense Phillips Petroleum informó del descubrimiento de petróleo en la plataforma continental noruega en cantidad suficiente como para ser explotado. Dos años después comenzó la producción, al tiempo que se fueron sucediendo los descubrimientos de nuevos yacimientos.

En 1972 el Gobierno noruego creó la compañía nacional Statoil, actualmente Equinor, al tiempo que legisló de manera que el Estado sería como mínimo el dueño de la mitad de cualquier licencia que se otorgase. De esta manera se garantizaba el control de sus recursos.

Oriente Próximo

Volviendo la vista a Oriente Próximo, la situación no había mejorado sino todo lo contrario. Los árabes continuaban molestos con la

existencia del Estado de Israel y así quedó patente en la guerra de los Seis Días. Las consecuencias, entre otras, una nueva vuelta de tuerca en el intricado mundo del petróleo.

Los países árabes culparon a Estados Unidos de apoyar a Israel y decidieron llevar a cabo un embargo de petróleo contra los estadounidenses y sus afines. De este modo, Arabia Saudí, Kuwait, Libia y Argelia decidieron no venderles petróleo a ellos, ni al Reino Unido ni a la República Federal de Alemania.

El pánico se evitó gracias a un aumento de la producción en Estados Unidos, Venezuela e Irán, y gracias a que parte de la lección se había aprendido ya en la crisis de 1956, que había motivado que se comenzasen a construir grandes petroleros para hacer la ruta por el cabo de Buena Esperanza evitando el paso por el canal de Suez.

El primer intento de emplear el petróleo como arma estratégica parece que había fracasado. Tras un mes, el embargo se dio por concluido, aunque el canal de Suez permaneció cerrado. Pero a nadie le pasó inadvertido el inmenso poder de esta nueva arma. Y menos a los estadounidenses, que eran muy conscientes de que toda solución que pasase por un incremento de su propia producción era un riesgo muy importante para la sostenibilidad de su capacidad petrolífera a la larga. Todo ello, con independencia de que en 1968 habían encontrado crudo en Alaska en grandes cantidades. El presidente Johnson decidió que había que evitar que algo así volviese a suceder. La solución que consideraron más oportuna fue aumentar sus intereses en Arabia Saudí, Irán y Kuwait, y reducir su dependencia de Irak y Argelia. Esto, asimismo, lo interpretaban como un apoyo a la paz y la seguridad en Oriente Próximo, y un apoyo a Israel.

Los años setenta fueron convulsos. Si las nacionalizaciones a principios de la década del petróleo en Argelia, Irak y Libia ya habían dejado la situación suficientemente agitada, la guerra árabe-israelí del Yom Kipur, que dio comienzo el 6 de octubre de 1973, terminó por trastocarlo todo.

El Club Bilderberg

Antes de entrar en este nuevo conflicto, sería oportuno mencionar un importante elemento que aparece en escena. Se trata del Club

Bilderberg, que toma su nombre del hotel donde se reunieron por primera vez en 1954. Desde entonces se reúne anualmente en diferentes localidades de todo el mundo. La creación del club se debe a David Rockefeller (nieto del fundador de la Standard Oil) y el príncipe Bernardo de Países Bajos, que lo fundaron con la intención de velar por los intereses de los bancos, compañías petrolíferas y las grandes corporaciones a uno y otro lado del Atlántico. Los participantes en las reuniones son los más influyentes gobernantes, banqueros y hombres de negocios.

La reunión de mayo de 1973, cuatro meses antes de que estallara el conflicto árabe-israelí, tuvo lugar en Saltsjöbaden, Suecia. Entre otros, contó con la presencia de Henry Kissinger, como consejero de Seguridad Nacional de Nixon, David Rockefeller y presidentes o representantes de petroleras, como la Richfield Oil, Exxon, BP, así como representantes de bancos de inversión, como Lehman Brothers, Chase Manhattan Bank y otros. Lo que se trató en esa reunión nunca lo sabremos del todo, pero lo que sí ha trascendido es que *grosso modo* pactaron la ejecución de un golpe encaminado a sacudir y frenar el crecimiento industrial en el mundo, que consideraban fuera de control, actuando sobre el mercado del petróleo para inclinar la balanza de nuevo a los intereses angloamericanos y al dólar.

El crudo se pagaba en dólares. Muerto el patrón oro, cuanto más subía el precio del petróleo, más billetes de dólar se podían emitir sin ningún soporte real, excepto el hecho de creer en él. Era una auténtica bicoca. En la reunión se predijo que el precio de esta materia prima se iba a cuadruplicar en breve, aunque parece ser que nadie explicó cómo sucedería eso.

La guerra del Yom Kipur y sus consecuencias

Recordemos que el 6 de octubre de 1973 tropas egipcias y sirias invadieron Israel. Con anterioridad, los servicios de inteligencia estadounidenses habían interceptado informes y comunicaciones que alertaban de la invasión, pero no dijeron nada porque interesaba que estallase el conflicto. Kissinger, a la sazón, jugó un papel fundamental negociando al inicio de las hostilidades con egipcios, sirios e israelíes, tranquilizando a los últimos mientras metía cizaña a los primeros, de

manera que pudiese caldear los ánimos. Lo que buscaba era el ansiado embargo de crudo por parte de los países árabes y como consecuencia el aumento de su precio.

Todo, o casi todo, se desarrolló según lo previsto. Diez días después del comienzo de la guerra, la OPEP decidió una subida del precio del petróleo del 70 %. Ese mismo día declaró un embargo de crudo a Estados Unidos y a Países Bajos por su apoyo a Israel. Un día más tarde Arabia Saudí, Kuwait, Irak, Libia, Abu Dabi, Catar y Argelia anunciaron un recorte en su producción del 5 % cada mes que no se atendiese a sus exigencias: retirada israelí de los territorios ocupados desde 1967 y restablecimiento de los derechos del pueblo palestino. La crisis estaba servida.

En Estados Unidos esto coincidió con el caso Watergate, por lo que el presidente Nixon delegó el asunto en manos de Henry Kissinger, a la sazón uno de los principales artífices del conflicto.

Pero no todo el mundo en la Administración Nixon estaba al corriente de la jugada de Kissinger. De hecho, la Casa Blanca pidió consejo al Tesoro para saber qué medidas tomar para presionar a la OPEP y que bajara los precios. El que pidió consejo está claro que desconocía por completo la trama y el pacto secreto firmado en 1971 entre el Tesoro estadounidense y la Saudi Arabian Monetary Agency. En dicho pacto se establecía que parte de los ingentes beneficios de la venta de crudo de Arabia Saudí irían destinados a financiar el déficit del Gobierno estadounidense. El poder de Kissinger y su capacidad de manipulación fueron incuestionables. Nixon lo nombró, siendo ya consejero de Seguridad Nacional, secretario de Estado, y mantuvo ambos puestos simultáneamente, algo que nunca antes ni después ha sucedido en Estados Unidos.

El hecho de que hubiera estallado una guerra es ya una gran tragedia. Por paradójico que parezca, a Kissinger se le otorgó el Premio Nobel de la Paz en 1973 por su participación en lograr el alto el fuego en Vietnam.

Las cosas no podían ir mejor para los estadounidenses. El 1 de enero de 1974, tras una reunión en Teherán, la OPEP decidió incrementar el precio del crudo un cien por cien. La máquina de hacer billetes de dólar echaba humo, no daba abasto imprimiendo billetes a cambio de nada. Este nuevo aumento de precio de la OPEP fue consecuencia de una solicitud del sah de Irán, que previamente había

sido adoctrinado por Kissinger. Solo un mes antes el sah se había opuesto a ese incremento en el seno de la OPEP por considerar que podría encarecer sus importaciones de material para la industrialización del país, pero no hay nada como un discreto toque de atención.

El objetivo marcado en la reunión de mayo de 1973 del Club Bilderberg para incrementar el precio del crudo un 400 % se había alcanzado y esto tuvo sus consecuencias.

Un año antes de la crisis del 73, las grandes compañías petrolíferas estadounidenses, lideradas por la Exxon, habían persuadido al Gobierno de la necesidad de crear un *stock* nacional de crudo tan grande como para afrontar situaciones de crisis. En febrero de 1973 Nixon creó el White House Special Energy Committee. Cualquiera podría interpretar estos movimientos como una preparación para el embargo que esperaban se produjese poco después. Si ese fue el caso, entonces no se entiende cómo fue posible que en octubre de 1973, al comenzar el conflicto en Israel, la reserva nacional de crudo en Estados Unidos fuese preocupantemente baja. El ocultismo de Kissinger y su entorno a los propios generó una falta de coordinación. El embargo causó auténtico pánico en Estados Unidos entre los consumidores, alarmados por la escasez de gasolina y las llamadas al racionamiento. Se produjeron interminables colas en las gasolineras y, cómo no, la recesión económica afloró. Si el asunto se les fue de las manos o si todo fue planeado no se ha podido saber, pero es fácil inclinarse más por la primera opción. La recesión se hizo notar en todas las ciudades y sobre todo en Nueva York, que sufrió de lleno las ambiciones de los bancos.

Un grupo formado por los nueve principales bancos neoyorquinos, liderados por David Rockefeller y su Chase Manhattan Bank, presionaron al alcalde para que les entregase las formidables reservas de fondos de pensiones que poseía, como pago de su deuda. Fue amenazado con que, en caso de no hacerlo, arruinarían a la ciudad. El alcalde no pudo oponerse, de manera que el dinero para sostenimiento y mejora de transporte, puentes, escuelas u hospitales desapareció de un día para otro. Se produjeron miles de despidos de empleados y Nueva York entró en una espiral de degradación. El resultado, de una forma u otra, habría sido el mismo.

En Europa la situación no era ni mucho menos mejor, fue un

drama tanto para el Reino Unido como para los países continentales. Para algunos analistas, la peor crisis económica desde los años treinta. Las quiebras y el desempleo recorrían el continente sin ningún freno. En Alemania se prohibió circular los domingos para intentar reducir la factura del petróleo. Los efectos negativos recorrieron todos los sectores, desde la banca al industrial, el acero, la construcción naval o las petroquímicas, y llegaron al transporte y la agricultura. La crisis contribuyó en gran medida a la caída del canciller alemán Willy Brandt, y no fue el único gobernante de Europa que pagó un alto precio por la situación.

Los países menos desarrollados y que no disponían de crudo vieron incrementados los precios del combustible y fertilizantes de una manera que no podían afrontar. La situación se convirtió en una pura cuestión de supervivencia, se pusieron de moda en la época los términos de *tercer mundo* y *cuarto mundo*. La diferencia era tener o no tener petróleo.

La India, que en 1973 disponía de una economía saneada, al año siguiente no tenía ni para pagar la mitad de su factura energética. Pakistán, Sudán y Tailandia, países africanos e iberoamericanos, todos entraron en crisis. Según los estudios del Fondo Monetario Internacional, la deuda mundial se cuadruplicó en 1973-1974, un solo año.

Entonces cabe preguntarse: ¿a quién benefició este desastre? Un observador avezado podrá intuir quiénes sacaron una gran tajada: los principales bancos de Londres y Nueva York y las Siete Hermanas. En 1974 Exxon adelantó a General Motors como la mayor corporación estadounidense en ingresos brutos, seguida muy de cerca por Gulf, Chevron, Texaco y Mobil. Los países exportadores no sabían muy bien qué hacer con la cantidad de dólares ingresados. Los llamados *petrodólares* se depositaron en su mayoría en los principales bancos de Londres y Nueva York, Chase Manhattan, Citibank, Bank of America, Barclays y Lloyd’s, entre otros.

Los británicos también hicieron su agosto. Por esas fechas pusieron en marcha primero el gas y poco después el petróleo del mar del Norte. Ambos eran ya comercialmente explotables por las multinacionales que habían invertido grandes cantidades de dinero. Unos pensarán que tuvieron mucha suerte y otros que todo estaba acordado de antemano.

Un país que, de forma inesperada, se vio favorecido fue la Unión Soviética. Si su nivel de exportación no era una cosa exagerada, resultó que antes de la crisis había firmado contratos con un número importante de productores de la OPEP a un precio fijo por un periodo determinado. Si disponía de información privilegiada o no, no se puede saber. Pero se encontró un negocio redondo: compraba al precio que había acordado y lo revendía en Europa al cuádruple. También se hizo de oro. Al comienzo del conflicto israelí, el Estado soviético tenía un déficit millonario, pero sin tener que esperar ni seis meses disponía ya de un superávit de 360 millones de dólares gracias al petróleo.

Un asunto que preocupaba a estadounidenses y británicos, con la crisis del 73, era la posible deriva europea a la energía nuclear. Y así sucedió en casi toda Europa, en mayor o menor medida. Se planteó la construcción de cerca de doscientas centrales nucleares en el plazo de los siguientes diez años. A la cabeza de los países más destacados, se encontraban Francia y Alemania, pero para esto los estadounidenses también encontraron solución, aunque no es tema de este ensayo. Kissinger no tenía límites a la hora de defender sus intereses nacionales.

En abril de 1974, en plena crisis del petróleo, se publicó el memorándum NSSM-200, «Implications of Worldwide Population Growth for U.S. Security and Overseas Interests» [Implicaciones del crecimiento de la población mundial para la seguridad de Estados Unidos y sus intereses en el extranjero]. Un documento sin desperdicio en el que se destaca que el crecimiento desmedido de la población puede llevar a los países con materias primas de interés estadounidense a intentar una subida de precios y mejorar los acuerdos comerciales de exportación. Por ello, era necesario un control efectivo del aumento de la población en una lista de trece países. Si esta lista estaba o no consensuada con los británicos, no se sabe a ciencia cierta, pero se puede sospechar. El memorándum destaca, *grosso modo*, que era mucho más eficiente controlar el crecimiento de la población en ese momento que tener que ocuparse de ella después. Se ha de reconocer que no se puede expresar mejor. Los trece países en cuestión eran: Brasil, Pakistán, India, Bangladés, Egipto, Nigeria, México, Indonesia, Filipinas, Tailandia, Turquía, Etiopia y Colombia.

Con franqueza, no se entiende cómo a Kissinger, junto al Premio Nobel de la Paz, no le dieron el de Economía o el de Derechos Humanos si existiese. Desde luego, se los había trabajado.

Un periodo de convulsa bonanza

En 1951 el petróleo superó al carbón como principal fuente de energía en Estados Unidos. La Segunda Guerra Mundial había sido clave en la transformación de la infraestructura asociada con el petróleo. Después de la guerra, el Gobierno de Estados Unidos se dedicó a transferir las tenencias gubernamentales de capacidad de refinación, de oleoductos y petroleros al sector privado.

El cabildeo de posguerra por parte de la industria del carbón de Estados Unidos para cerrar los oleoductos con el pretexto de que ponían a la industria del carbón en una desventaja competitiva fracasó, y estos oleoductos abrieron la Costa Este a un mayor suministro de petróleo.

En 1945, tras la rendición japonesa, se suspendió el racionamiento de petróleo en Estados Unidos y se preparó el escenario para los consumidores: un desafío clave para el periodo de posguerra y la explotación de los inmensos esfuerzos productivos bélicos.

Había un grave problema de exceso de capacidad productiva y era necesaria una reconversión en tiempo de paz. La industria del automóvil se estabilizó y se dedicó a producir vehículos baratos en cantidades récord, manteniendo así los niveles de alto empleo alcanzados en los años de guerra y trabajando con técnicas de producción en masa perfeccionadas durante la guerra. Los programas de expansión de carreteras en Estados Unidos permitieron una aceleración más rápida de la cultura del automóvil.

La Segunda Guerra Mundial también había transformado la infraestructura aérea. El desarrollo de una red de pistas equipadas con nuevos sistemas de control del tráfico aéreo y aviones estandarizados allanaron el camino para la rápida expansión de la aviación nacional e internacional.

El petróleo fluyó a través del sistema alimentario de diferentes maneras, y los plásticos se utilizaron cada vez más en el envasado y la conservación de alimentos.

La mecanización de la agricultura continuó expandiéndose en tiempos de paz y requirió cantidades crecientes de petróleo para impulsar su producción industrial. Además, el transporte de productos agrícolas por camión se generalizó a medida que se construyeron grandes sistemas de carreteras. El petróleo se había filtrado en cada parte de la vida estadounidense cambiándolo todo.

La situación de extrema escasez experimentada por Europa era muy diferente a la de Estados Unidos. La producción de carbón había disminuido en el Reino Unido y en toda Europa Occidental y la infraestructura del carbón, especialmente en Alemania, había sido muy dañada. Las rutas comerciales tradicionales y los suministros no volvieron a la normalidad inmediatamente después de la guerra y la industria estaba en un estado de crisis.

El Reino Unido era ahora un importador neto de energía. Sin embargo, a principios de la década de 1950 su participación en el petróleo comenzó a aumentar notablemente, alcanzando el 12 % en 1955 desde una cuota de menos del 5 % al final de la guerra. Pero las importaciones continuaron aumentando rápidamente durante la década de 1950, y siguieron incrementandose hasta alcanzar su máximo en 1973.

A pesar de los intentos de obtener el control del petróleo en Oriente Próximo, después de la Segunda Guerra Mundial las importaciones de petróleo del Reino Unido fueron en gran parte de suministros, sí desde Oriente Próximo, pero bajo la esfera de influencia de Estados Unidos.

Los resultados de la Segunda Guerra Mundial y la naturaleza de la reconstrucción han sido identificados como factores importantes que influyen en una rápida transición al petróleo que ocurrió en toda Europa Occidental en la década de 1950. El petróleo de Arabia Saudí, controlado por Estados Unidos, no se utilizó inicialmente para alimentar la abundancia estadounidense, sino más bien para facilitar la reconstrucción de Europa. Por lo tanto, la solución al problema de la escasez energética europea fue, hasta cierto punto, la abundancia estadounidense.

La transición petrolera europea fue moldeada fundamentalmente por el nuevo dominio global de Estados Unidos y las preocupaciones de la Guerra Fría sobre la dependencia de Europa del petróleo de la Unión Soviética. En Europa, después de la guerra, la transición al

petróleo evolucionó bajo un régimen global, dominado por compañías petroleras multinacionales, entonces en la cúspide de su poder, y estrechamente vinculado con Estados Unidos y Gran Bretaña.

La dependencia del petróleo de Europa creció a medida que se llevó a cabo la restauración de la infraestructura de transporte. Estados Unidos apostaba por exportar camiones a Europa en lugar del transporte ferroviario de mercancías después de la guerra, y hubo un fuerte cabildeo para impulsar la construcción de carreteras en la recuperación de la infraestructura. Del mismo modo, con respecto al sistema alimentario, el Plan Marshall también es un factor relevante. La transferencia tecnológica de tractores, técnicas agrícolas industriales y el maíz híbrido, que requieren fertilizantes y otras innovaciones protectoras de plantas, al Reino Unido y otros países de Europa Occidental se facilitó a través de mecanismos de apoyo agrícola como parte del Plan Marshall.

El surgimiento de Estados Unidos como una superpotencia durante la Segunda Guerra Mundial fue relevante para comprender el imperativo de usar petróleo en Europa después del conflicto. La intensidad del plan expansionista del uso del petróleo estadounidense apuntaló una nueva sociedad basada en la abundancia, influyendo en la naturaleza de la recuperación europea a través del Plan Marshall.

VII
De la guerra árabe-israelí a la desaparición de la Unión Soviética

El posembargo

En febrero de 1974 los estadounidenses convocaron una conferencia sobre energía en Washington, en la que participaron trece países productores de petróleo. Allí se alcanzó un acuerdo que permitió que los países árabes, excepto Libia, levantasen el embargo de crudo sobre Estados Unidos y, entre junio y julio, sobre el resto de los países afectados. La situación había tomado tal cariz que estadounidenses y británicos ya habían preparado planes militares para intervenir en caso de persistir en el embargo y la reducción de la producción.

En el mes de mayo la producción ya había alcanzado los niveles existentes antes de la crisis, pero los precios no solo no bajaron, sino que continuaron al alza. En junio de 1974, tras siete meses de crisis, el precio se había incrementado un 500 %, y continuó en estos niveles durante varios años. Una de las lecciones aprendidas por los países importadores de petróleo durante esta crisis fue que, así como los países productores estaban organizados y habían sido capaces de coordinar una política común, gracias en gran medida a la OPEP, ellos no contaban con ningún tipo de coordinación ni estrategia conjunta en materia de energía.

El empleo que se hacía de la energía en general y del petróleo en particular era ineficiente y apenas se había invertido nada en posibles fuentes de energía alternativas. Ante esto, en noviembre de 1974 diecisiete países constituyeron en París la Agencia Internacional de la Energía, con un amplio mandato que abarcaba la seguridad energética y la política de cooperación entre los países miembros.

Consecuencias

Aunque el embargo y la guerra habían finalizado, el desastre económico seguía tomando dimensiones catastróficas en los países más pobres en vías de desarrollo. ¿Por qué? Porque una vez cerrado el primer círculo económico, se abría el segundo. Es decir, el primer círculo económico fue el proceso por el cual la «máquina de hacer billetes» generaba cantidades ingentes para satisfacer la demanda de los países importadores con el objetivo de pagar el petróleo. Para ello, los importadores habían adquirido los dólares a cambio de bienes y servicios o generando deuda en sus respectivos países.

Una vez que los países productores tenían cantidades desorbitadas de este dinero, no sabían muy bien qué hacer con él. Así que lo invertían sobre todo en bonos o productos similares en países como Estados Unidos, el Reino Unido o cualquier otro que proporcionase sobradas garantías. En definitiva, los billetes se volvían a depositar en los bancos estadounidenses y británicos, de manera que, en forma de petrodólares, habían vuelto a casa cerrando el primer círculo. Como el capital guardado no produce beneficios, era necesario ponerlo de nuevo en circulación, dando origen al segundo círculo.

Los países económicamente más débiles no fueron capaces de hacer frente al precio del petróleo, de modo que sus inversiones en industria y agricultura se vieron afectadas y el esperado desarrollo se frenó en seco. Su esperanza de alcanzar a los países que en la década de los sesenta habían conseguido mejorar su situación se evaporó del día a la noche. Por si fuera poco, en esta ocasión no se debe culpar a nadie en particular: el bienio 1974-1975 padeció una sequía terrible que afectó a gran parte del mundo, generando hambruna, con especial énfasis en África, Asia e Iberoamérica. Esto, a su vez, generó volúmenes récord de importación de grano y alimentos por parte de los países concernidos, sobre todo Estados Unidos y Europa. Para estas importaciones, los países más pobres tampoco disponían de fondos, lo que suponía que la deuda del llamado *tercer mundo* crecía y crecía con alarmante descontrol. De dónde salían los créditos es deducible: en gran parte, de las montañas de petrodólares almacenados en los bancos, inicio del segundo círculo económico. Se ponía el dinero otra vez en circulación mediante generación de créditos.

Pero el endeudamiento llevaba, sin remisión, a los países ya endeudados a tener que pedir más créditos para hacer frente a los

pagos de los intereses. Estos segundos créditos, por lo general, se concedían siempre y cuando fuesen empleados para el pago de los intereses de los primeros y no para su inversión en industria o agricultura. Esto se aseguraba bajo la amenaza de no recibir nuevos préstamos en el futuro por parte del Banco Mundial o de la banca privada. En definitiva, un sistema perverso con el que se cerraba el segundo círculo económico. Aunque, en realidad, era más bien una espiral sin fin, y nadie, nadie en absoluto, tomó alguna medida para evitar o paliar las consecuencias.

La guerra iniciada por Egipto y Siria en octubre de 1973 contra Israel fue muy breve, pero sus efectos se pueden observar aún hoy en día. Tras la declaración de alto el fuego, cada uno de ellos comenzó negociaciones de paz con Israel de forma independiente. Los acuerdos, con uno u otro, no tuvieron nada que ver. Con mediación de Estados Unidos, se firmó un primer acuerdo de paz con Egipto en enero de 1974, y con Siria en el mes de mayo. Después de estas firmas, las conversaciones entre Egipto e Israel continuaron hasta desembocar en la firma de un segundo acuerdo a finales de 1975.

Por su parte, Siria esperaba tener el mismo trato, pero no ocurrió así porque las circunstancias no eran las mismas; entre otros asuntos, la disputa por los Altos del Golán no se había cerrado, y continúa sin cerrarse. El segundo acuerdo egipcio-israelí alejaba a los primeros de la causa árabe, convirtiendo a Egipto en algo más favorable a la causa estadounidense-israelí. Esta circunstancia la quiso aprovechar Siria para erigirse como el protagonista regional contra Israel en la zona y así tener un papel preponderante en el arabismo.

Líbano

A este complicado panorama se añadió lo que estaba sucediendo en Líbano para enrarecer todavía más el entorno.

Líbano se encontraba entre varios fuegos. El primero, su propia situación interna. El segundo, que una numerosa población palestina se había afincado en el país, más aún tras el conflicto de 1973. Esta nueva población palestina, en parte, se dedicó a llevar a cabo atentados en Israel. El tercero, Siria quería influir en la política libanesa para poner un poco de orden según sus intereses. Hay que

remarcar ciertos hechos históricos para intentar entender qué pasó a finales del siglo XX e inicios del XXI con respecto a la guerra de oleoductos y gasoductos.

Líbano, como Estado, se creó en 1943 con una estructura política endiablada. El poder se repartió en función del tanto por ciento de población perteneciente a las religiones mayoritarias y de acuerdo con un censo que se llevó a cabo diez años antes.

No hace falta ser experto en política para percatarse de que el sistema ya causaba, al menos, extrañeza desde sus inicios. De acuerdo con ese reparto y con el censo disponible, la mayoría de la población era cristiana, un 50 %, dividida a su vez en diferentes grupos: cristianos maronitas, casi el 30 %; ortodoxos griegos; cristianos griegos, etcétera. Los musulmanes representaban el otro 50 %, dividido entre suníes y chiíes, casi a partes iguales, cerca de un 20 % cada uno, y, por último, los drusos formaban el 10 % restante. El poder, por tanto, se repartió dando la presidencia del Estado a los cristianos maronitas, la presidencia del Gobierno a los musulmanes suníes, la presidencia del Parlamento a los chiíes, y a los drusos se les aseguraba, al menos, un ministerio. Este reparto pronto dejó de satisfacer a algunas partes, ya que la población musulmana, y en particular la chií, crecía rápidamente, mientras que la cristiana, sobre todo la maronita, decrecía. De esta manera, los musulmanes comenzaron a ver que el reparto no era muy justo. Lo primero que quisieron hacer para reconfigurarlo fue un nuevo censo, a lo que los cristianos se negaron en redondo. Esto generó el primer foco de inestabilidad, que no hizo más que crecer con el paso del tiempo.

Hoy en día el censo oficial de Líbano es el realizado por los franceses antes de la independencia; con él se llevó a cabo el reparto de cargos en un primer Gobierno. No se ha realizado ninguno desde entonces, lo que ha llevado a que en estos momentos sea el único país árabe con mayoría musulmana y un jefe de Estado cristiano que tiene como día festivo de la semana el domingo. La situación, como no podía ser de otra manera, acabó en guerra civil en 1975.

Al año siguiente Siria decidió intervenir como país fuerte en la región con intención de imponer orden. Contaba con el visto bueno de la Liga Árabe y, en el fondo, todavía esperaba firmar un segundo acuerdo con Israel, como había sido el caso de Egipto. De este modo, en 1977 existían tres conflictos distintos en el país: la guerra civil, la

invasión siria, que dependiendo de cada momento apoyaba a una u otra facción, y los palestinos, que, instalados en el sur y por su cuenta, atentaban en Israel desde Líbano sin que nadie se lo impidiese. Está claro que esta situación no podía durar mucho.

En 1978 los israelíes invadieron el sur de Líbano para crear una zona de seguridad. En 1980 el estallido de la guerra entre Irak e Irán no mejoró las cosas. Siria, enemigo de Irak, aceptó de buen grado la propuesta iraní de cortar el flujo de petróleo que Irak exportaba por los oleoductos que cruzaban Siria y los cerró.

Llegados a este punto, es mejor dejarlo. Los asesinatos de dirigentes, las alianzas entre unos y otros, el papel y grado de invasión de sirios e israelíes a lo largo de los años, los intereses internacionales, principalmente de Whasington y Moscú, por apoyar a alguna facción en un momento determinado, los intereses de Irán e Irak en la zona, etcétera, hacen que este conflicto llegue a ser algo ininteligible.

Existe una cita del periodista Tomás Alcoverro que expresa muy bien la situación: «Aquel que cree entender bien Líbano es porque se lo han explicado mal». Esta opinión podría hacerse extensible, en buena medida, a todo Oriente Próximo.

El dólar como moneda de pago

Volviendo al embargo de 1973 tras la guerra árabe-israelí, si bien el principal objetivo fueron Estados Unidos y el mayor productor Arabia Saudí, nadie puede olvidar que el negocio es el negocio y estadounidenses y saudíes en esto iban de la mano. No era cuestión de pelearse entre ellos. De este modo, en 1974 el único banco de propiedad cien por cien extranjera que podía trabajar en Arabia Saudí era el Citibank, que a la sazón tenía una estrecha relación con la Exxon y con las Siete Hermanas. Esto facilitó, por una parte, que más del 70 % de los ingresos de la OPEP se invirtiesen en fondos y bonos en el extranjero, como ya se mencionó, y que, de esa inversión, algo más del 60 % financiase instituciones de Estados Unidos. El número y alcance de los acuerdos secretos firmados entre estos dos países en asuntos económicos no se sabrá nunca. Algunos han salido a la luz pero, tras muchas indagaciones realizadas, no se han encontrado aquellos que justifiquen por qué Arabia Saudí, y por tanto la OPEP, se

negó en redondo a aceptar el pago del petróleo en otra moneda que no fuese el dólar. Por muchas solicitudes y presiones que recibieron los saudíes y la OPEP de países con monedas fuertes, como el marco alemán, la libra esterlina, el yen japonés o el franco francés, entre otras, no dieron su brazo a torcer. De haber aceptado, el negocio de los petrodólares se hubiese resentido profundamente e incluso podría haber generado una crisis económica de gran calado, pero eso nunca se sabrá. Esta decisión se mantiene hasta nuestros días, lo que permite a Estados Unidos una venta constante y sistemática de sus billetes a todo el mundo, si se desea continuar disponiendo de crudo.

Iberoamérica

Iberoamérica tampoco estaba al margen de lo que sucedía en el mundo. El 31 de diciembre de 1975 Venezuela nacionalizó su industria de petróleo creando la compañía Petróleos de Venezuela S. A. (PDVSA). La nacionalización incluía, junto a los yacimientos, todas las propiedades y equipamiento de las multinacionales que operaban en el país. Este hecho induce a pensar que se abría un nuevo conflicto, pero fue todo lo contrario: las grandes petroleras con concesiones en Venezuela estaban encantadas. ¿Cómo es eso posible?

En 1943 se aprobó en Venezuela, con el entonces presidente Isaías Medina Angarita, la ley que establecía que durante cuarenta años todas las propiedades de las multinacionales del sector petrolífero con concesiones en el país serían automáticamente nacionalizadas sin derecho a ningún tipo de compensación. Esto hubiera sucedido en 1983. Si apenas le quedaban ocho años para la reversión al Estado de toda la industria petrolífera de manera gratuita, ¿cuál era la necesidad de adelantar la nacionalización? Muy sencillo, tener que compensar las expropiaciones adelantadas. El presidente Carlos Andrés Pérez, en una acción sin precedentes, decidió pagar a muy buen precio lo que en breve le tenían que entregar sin coste alguno. Esto suponía que las multinacionales estuviesen encantadas de recibir sumas importantes y posteriores contratos para continuar las explotaciones como si nada hubiese pasado.

La corrupción y subordinación de los diferentes Gobiernos venezolanos a la Casa Blanca han sido históricamente alarmantes

hasta la llegada del presidente Hugo Rafael Chávez y su sucesor Nicolás Maduro, a los que no se pretende en esta obra defender o criticar, pero la historia nos ayuda muchas veces a entender por qué suceden las cosas. Esto no fue un hecho aislado acontecido en Venezuela, era habitual en gran parte de Iberoamérica.

La Casa Blanca, junto a sus órganos de poder y control —el FMI, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo—, prestaron su apoyo a todas las naciones dispuestas a privatizar o desnacionalizar las empresas que pudiesen ser lucrativas. Daba igual del sector que fuesen: recursos naturales, energía, comercio, transporte, finanzas, telecomunicaciones, etcétera. Esto sucedió con más de cinco mil empresas en la región. De acuerdo con muchos estudiosos de la materia, para hacerlo los estadounidenses se sirvieron de la larga panoplia de recursos a los que estaban acostumbrados a recurrir: fomentar la corrupción entre los dirigentes, financiar organizaciones o sindicatos que velasen por los intereses de Washington, comprar militares que promoviesen caídas de regímenes poco adeptos a la causa, financiar toda oposición política que los pudiese beneficiar, llevar a cabo una guerra diplomática encaminada a perjudicar al régimen establecido no afín, amenazas militares directas y sin contemplaciones.

Mencionar el caso de Venezuela está motivado por dos razones fundamentales. En primer lugar, porque se trataba de petróleo y, en segundo lugar, porque quizá sea uno de los ejemplos más claros. Pero no supone motivo de escándalo, ya que era un poco más de lo mismo, pero en otro continente. Si aun así todavía queda alguna duda, lo aclara el Informe Bruce-Lovett de 1957, donde ya se ponían de manifiesto las operaciones secretas de la CIA en Jordania, Siria, Irán, Irak y Egipto para comprar o doblegar voluntades.

El golfo Pérsico. Arabia Saudí y Kuwait

En 1973 el Gobierno saudí decidió iniciar la adquisición de la compañía Aramco de manera gradual hasta hacerse con ella por completo para finales de la década. De este modo, ese mismo año adquirió un 25 % de la compañía, compra que finalizó en 1980, cuando se había hecho con el cien por cien. Pero esta adquisición fue

ordenada y acordada, no supuso en ningún momento enfrentamientos de consideración con los anteriores propietarios ni con sus Gobiernos. Por su parte, Kuwait llevó a cabo un proceso similar de nacionalización de su industria petrolífera; el 6 de diciembre de 1975 el proceso había concluido sin mayor problema, la forma fue relativamente sencilla. Con anterioridad, el Gobierno kuwaití ya se había hecho con el 60 % de la industria petrolífera del país. En marzo de 1975 llegó a un acuerdo con las dos compañías propietarias del 40 % restante, la BP y la Gulf, de manera que todo quedó cerrado antes de fin de año. El acuerdo no era nada malo para las petroleras; se aseguraban, aparte de otras cuestiones, 900.000 barriles de crudo al día, casi la mitad de la producción del país, durante cinco años, con un descuento sobre el precio oficial.

El movimiento de los no alineados

Ante esta situación, hubo quienes no estaban conformes y decidieron emprender alguna acción para rebelarse. En agosto de 1976 se reunieron en Colombo (Sri Lanka) ochenta y cinco países porque no estaban de acuerdo con el funcionamiento de la economía mundial. Este grupo se conoció como Naciones No Alineadas. Entre los asistentes se encontraban jefes de Estado de Asia, África e Iberoamérica, y, entre ellos, algunos importantes productores de crudo como Irak y Argelia. Sus patrocinadores principales fueron el primer ministro de Sri Lanka, Sirimavo Bandaranaike, y la jefa de Estado india, Indira Gandhi. Ambos contaron con el apoyo fundamental del ministro de Asuntos Exteriores de Guyana, Frederick Wills. Curiosamente, se trataba de tres excolonias británicas.

El primer ministro de Sri Lanka era un viejo conocido de británicos y estadounidenses que había luchado por la expropiación de las compañías petrolíferas de ambos en su país durante los años sesenta. La declaración de Colombo ponía de manifiesto que los problemas económicos eran el mayor lastre para las relaciones internacionales. Los países en vías de desarrollo habían sido las grandes víctimas de la crisis petrolífera mundial del 73, que había hecho fracasar todos sus intentos de luchar contra el hambre, las enfermedades y el analfabetismo. Culpar de todos sus males a la crisis

del petróleo tampoco sería muy honesto. La catadura moral de muchos de los dirigentes del tercer mundo, colocados y mantenidos por sus antiguas potencias colonizadoras, era un factor muy importante del problema.

Al mismo tiempo, la declaración de Colombo presentaba una serie de propuestas para la creación de un nuevo orden económico mundial. El que estaba en vigor solo enriquecía a unos pocos, mientras que a la mayoría los empobrecía causando recesión, inflación y desempleo. En conclusión, fue un ataque a la línea de flotación del sistema de Bretton Woods y a las instituciones financieras que se habían generado. Se ha de destacar el odio al Fondo Monetario Internacional por parte de las naciones no alineadas, odio que se había ganado a pulso con sus programas forzosos de austeridad y devaluación de las monedas nacionales, que, según decían los afectados, servía para incrementar la miseria en el tercer mundo.

La agenda de la reunión de Colombo fue preparada por Bandaranaike y Gandhi, con idea de presentar la propuesta respaldada por 85 países en la Asamblea General de las Naciones Unidas, en septiembre de ese mismo año. La presentación corrió a cargo del ministro de Asuntos Exteriores de Guyana. En resumen, las tres excolonias británicas querían crear un movimiento contra los poderes económicos establecidos.

La declaración en las Naciones Unidas fue todo un *shock*, no era un país el que se enfrentaba de manera independiente al sistema, eran nada más y nada menos que ochenta y cinco de golpe. Lo cierto es que a los grandes poderes les cogió del todo por sorpresa, lo que tuvo sus consecuencias inmediatas.

Los corredores de bolsa de Wall Street comenzaron a divulgar el rumor de una crisis de confianza en el sistema que rápidamente se tradujo en una bajada en los mercados de valores, empezando por los bancos estadounidenses más implicados en la trama de los petrodólares. La situación llegó a tal punto que la Reserva Federal estadounidense se vio obligada a intervenir para frenar la caída del dólar. Pero los afectados, como era de esperar, no se quedaron inactivos y el tándem formado por estadounidenses y europeos, junto con Japón, se puso a trabajar bajo el liderazgo de la Casa Blanca.

¿Cómo lo hicieron? Como mejor sabían, aplicando la doctrina que tan buenos resultados le había dado siempre a Henry Kissinger:

divide y vencerás, junto con la cercenación de los cabecillas. Dicho y hecho, a pesar de que los países europeos mostraron ciertos indicios de querer mejorar la situación.

Indira Gandhi se vio forzada a convocar elecciones pocos meses después y fue derrotada. Duró seis meses en el puesto. Sri Lanka sufrió en enero de 1977 una oleada de huelgas que paralizó el país, lideradas por el partido trotskista, apoyado por los sindicatos y financiado por los servicios de inteligencia británicos y estadounidenses. En mayo Bandaranaike se vio obligado a dejar el cargo. En Guyana, el primer ministro Forbes Burnham, abrumado por las presiones internacionales, forzó a su ministro de Asuntos Exteriores Frederick Wills a presentar su dimisión.

Con este último, los tres principales promotores de las Naciones No Alineadas habían sido eliminados. Ninguno de los estudiosos del asunto duda que la mano que estuvo detrás de las tres caídas era la de Henry Kissinger.

La amenaza al orden anglo-americano establecido había sido eliminada. Los créditos, en condiciones draconianas del FMI a países seleccionados del tercer mundo, volvieron a fluir.

El mundo del petróleo en continuo movimiento

Los acontecimientos en el mundo del petróleo avanzaban con rapidez. En realidad, no paraban nunca a lo largo de todo el globo. Como el asunto del crudo en el mar del Norte iba viento en popa, en 1976 el Gobierno británico creó la British National Oil Company como instrumento de participación pública en esta zona, aunque seis años después fue privatizada y absorbida por la BP.

En 1976 se crea en Francia la compañía Elf Aquitaine, que era el final del proceso de fusión de tres compañías: la Régie Autonome des Pétroles, la Société Nationale des Pétroles de Aquitania y la BRP. Ese mismo año el Gobierno de Angola crea la compañía nacional de petróleo Sonangol. En 1977 entra en funcionamiento el oleoducto Trans-Alaska (Fig. 7.1), de 1.300 kilómetros de longitud, que permitía llevar el crudo desde el norte de Alaska y, desde el interior, al puerto de Valdez.

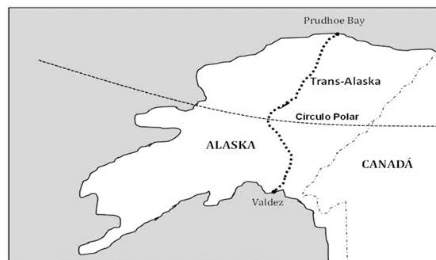


Fig. 7.1. Oleoducto Trans-Alaska en 1977.

Ese mismo año entró en servicio el oleoducto Suez-Mediterráneo (Sumed) (Fig. 7.2), que, atravesando Egipto, enlazaba la terminal egipcia de Ain Sukhna, a la entrada del canal de Suez por el mar Rojo, con la terminal mediterránea de Sidi Kerir, en las proximidades de Alejandría.

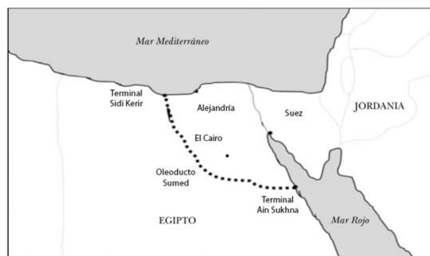


Fig. 7.2. Oleoducto Suez-Mediterráneo (Sumed) en 1977.

La carrera del crudo empezó a pasar su factura ecológica o, más bien, esta comenzó a ser patente en todo lugar. En 1978 el superpetrolero Amoco Cádiz, de la compañía Amoco Transport, filial de la Standard Oil, encalló frente a las costas de Francia y vertió más de 1,6 millones de barriles de petróleo. Fue un desastre ecológico sin precedentes; tras el juicio, quince años después, la compañía petrolífera se vio obligada a pagar una indemnización por las consecuencias del vertido. Fue la primera vez en la historia.

El hundimiento del petrolero Urquiola en las costas de Galicia en mayo de 1976 fue uno de los desastres ecológicos más importantes ocurridos en España. Como consecuencia, el Estado español tuvo que hacer frente a indemnizaciones por valor de 7.000 millones de pesetas.

En las costas de Alaska, el hundimiento del petrolero Exxon

Valdez en marzo de 1989 fue otro desastre ecológico sin precedentes, por lo que los responsables fueron condenados a indemnizar con 5.000 millones de dólares por daños. Como curiosidad cabe comentar que, para la limpieza de los restos de crudo del desastre causado por el Exxon Valdez, se emplearon por primera vez microorganismos (arqueas) capaces de metabolizar el crudo.

Por su parte, la OPEP, tras la crisis provocada en el 73, no conseguía ponerse de acuerdo sobre los precios a fijar. Mientras Irán y Arabia Saudí se oponían al incremento de los precios, Libia, Argelia e Irak propugnaban todo lo contrario. Ante esta tesitura, hasta 1978 los precios solo sufrieron los ajustes necesarios para corregir la devaluación del dólar.

Con toda esta información se pueden apreciar las diferentes reacciones por el mundo a la hora de hacer frente a la crisis del petróleo del 73 y la enorme subida de los precios. Cada uno lo afrontó de la mejor manera posible para sus intereses y, evidentemente, no todos de la misma forma. En todos los casos hasta ahora vistos, fue generalizada la convicción de que había que reducir el consumo de crudo, racionalizarlo y buscar fuentes alternativas de energía para disminuir su dependencia. Lo cierto es que sí se redujo el consumo mundial, sí se comenzó a ser más eficiente en el consumo energético y sí se buscaron nuevas fuentes de energía, en muchos casos la nuclear.

La Unión Soviética

Su crecimiento económico se basaba, en gran medida, en su industria pesada, que con el tiempo se demostró como ineficiente y muy dependiente de un elevado consumo energético que había que mantener a bajo coste. De este modo, mientras la producción mundial de crudo descendía, la soviética aumentaba, al tiempo que invertía en energía nuclear. Sin embargo, no modernizó las infraestructuras de la industria petrolífera, ni acometió ninguna estrategia a corto o medio plazo para disminuir el consumo y mejorar la distribución. Sucedió todo lo contrario: dejó que las infraestructuras continuasen envejeciendo sin invertir lo necesario en su mantenimiento, lo que originaba que las instalaciones fuesen cada vez más viejas e ineficaces.

En 1977, tras una dura discusión con el ministro del Petróleo

ruso, Nikolái Maltsev, el director del Departamento de Gas y Petróleo, falleció de un infarto. Su sucesor, Feliks Azhanov, fue destituido en 1980. Todo el problema residía en la orden dada de incrementar la producción de crudo, imposible de ejecutar si no había efectivo para inversiones, pero aun así continuó cosechando víctimas. Al comienzo de la década de los ochenta, cientos de trabajadores de la industria petrolífera fueron despedidos por bajo rendimiento, y estos despidos alcanzaron a todos los niveles de los trabajadores, desde los de más baja cualificación hasta la alta dirección.

Con independencia de la situación interna de la Unión Soviética, los estadounidenses seguían muy preocupados por el anunciado oleoducto, que contaba con participación francesa, alemana, italiana y soviética, ya mencionado en el capítulo anterior. A pesar de intentar sabotear el proyecto, a través de la Agencia Internacional de la Energía, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico o la propia OTAN, fue en vano puesto que los europeos no cejaban en su idea. En este punto, y con intención de continuar ejerciendo presión, en 1981 el presidente Reagan prohibió la exportación de tecnología de gas y petróleo a la Unión Soviética. En 1982 extendió la prohibición a cualquier empresa subsidiaria estadounidense que operase en Europa. El mismo día que Reagan extendía la prohibición a las subsidiarias europeas, los ministros de Asuntos Exteriores de la Comunidad Económica Europea emitieron un comunicado conjunto en el que manifestaban que la decisión de Estados Unidos era ilegal. A continuación enviaron una nota de protesta a Washington, al tiempo que Francia, Alemania, el Reino Unido e Italia ordenaron a sus compañías que continuasen con las entregas de material.

En resumen, la crisis de los gasoductos y oleoductos aumentaba la brecha entre Europa y Estados Unidos, a favor de las relaciones Europa-Unión Soviética. Lo cierto es que la construcción de ductos reactivó la industria del acero europea, que atravesaba momentos muy difíciles. En general, las sanciones que los estadounidenses querían imponer a muchas empresas eran absurdas ante el volumen de negocio que se les abría con la firma de contratos con los soviéticos.

Para Europa era además una manera de diversificar sus fuentes de energía, al tiempo que reducía su dependencia del gas de Argelia, país al que consideraban de poca confianza. Ambos, gas y crudo

soviético, permitirían a Europa una mayor independencia de la OPEP, que era percibida como una amenaza. La interpretación que se hacía en Europa, que en nada satisfacía a los estadounidenses, era que los ductos ataban por igual a soviéticos y europeos. Era, al fin y al cabo, una importante fuente de suministros energéticos. Si la capacidad de exportación soviética continuaba siendo muy escasa en cuanto al tanto por ciento de su producción, esas exportaciones suponían su mayor fuente de ingresos de moneda extranjera. La situación alcanzada, conjugando los intereses soviéticos, europeos y estadounidenses, se puede calificar de equilibrio semiestable.

La Revolución iraní de 1979

El final de la década de los setenta y el comienzo de la siguiente aún darían un par de sorpresas que conmocionarían al mundo del petróleo. Concretamente, la Revolución iraní en 1979 y la guerra Irak-Irán en 1980, dos nuevos frentes en pleno corazón de la producción de crudo.

La ingente cantidad de dinero que entraba en el país tras la crisis del 73 causó hiperinflación, despilfarro, corrupción y el descontento de una gran parte de la población, todo ello alimentado en buena parte por los clérigos chiíes. Esta situación iba minando la autoridad del sah de forma lenta pero inexorable. Parte del pueblo comenzó a pensar que, mejor que una caótica modernización del país, quizá convendría una vuelta a los tradicionales valores islámicos. La semilla del odio al sah, a Estados Unidos y a gran parte de Occidente llevaba muchos años latente. Ahora la situación permitía ir regándola para que brotase. De ello se encargaba en gran medida el ayatolá Ruhollah Musavi Jomeini, al principio desde su exilio en Irak, hasta que en octubre de 1978 el Gobierno iraquí lo expulsó al llegar al poder Sadam Huseín. Su expulsión fue la principal razón de su odio personal a Sadam Huseín y al Partido Baaz que lo sostenía.

En el otoño de 1978 los trabajadores iraníes del petróleo fueron a la huelga poco después de que el presidente Jimmy Carter visitara el país y declarase que era «una isla de paz en una zona en conflicto», todo un profeta. La visita de poco sirvió, solo para exacerbar los ánimos antisah de los fundamentalistas islámicos. Las huelgas y manifestaciones continuaron y fueron duramente reprimidas por el

Ejército. Dio comienzo una larga sangría de muertes, iniciando lo que algunos denominaron el ciclo 40-40: manifestaciones, asesinatos y cuarenta días de luto, para volver a empezar de nuevo.

El sah seguía enfrascado en sus programas de modernización, libertad de enseñanza, libertad de prensa, libertad de asamblea, incluso programaba unas elecciones libres para junio de 1979. Mientras tanto, la inestabilidad y la tensión aumentaban en el país: las huelgas y las manifestaciones consiguieron colapsarlo. Uno de los factores determinantes fue que la producción de petróleo estaba paralizada y se trataba, cómo no, de la principal y casi única fuente de ingresos. Por su parte, los estadounidenses no fueron capaces ni de predecir ni de cuantificar el desastre que se les venía encima. Es cierto que hubo un detalle que ni ellos ni prácticamente nadie sabía, y era el delicado estado de salud del sah, que padecía cáncer, pero lo mantenía en el más estricto secreto.

Algunos analistas han acusado al Gobierno del presidente Carter de falta de conocimiento y liderazgo en este asunto. El motivo principal era su concentración en las negociaciones de Camp David entre Israel y Egipto, sus negociaciones con los rusos sobre el control de armas estratégicas y el intento de normalizar sus relaciones con China. Todo ello ocasionó una terrible distracción en otro de los principales focos calientes; da la impresión de que Carter se había creído sus propias palabras de aquella visita a la región.

En diciembre de 1978 la producción de crudo había cesado, no existía ni siquiera para el consumo interno. Los mercados se alarmaron y los precios del crudo en el mundo comenzaron a subir.

El 16 de enero de 1979 el sah Mohamed Reza Pahlevi abandonó Irán para no regresar nunca. Jomeini había vencido y el 1 de febrero regresó victorioso a Irán. Teherán estalló en júbilo. Desde aquella ciudad el agregado militar estadounidense envió el siguiente mensaje a Washington: «El Ejército se rinde, Jomeini gana. Destruyendo todos los clasificados».

La crisis del petróleo de 1979

La segunda crisis del petróleo estaba servida, la desaparición de Irán como productor era una mala noticia. La pérdida real de crudo en el

mercado podía no ser algo alarmante si el resto de los países exportadores aumentaban su producción. Pero la reacción del mercado es muchas veces imprevisible. ¿Por qué se desató el pánico? Visto desde la perspectiva de hoy, el mayor desencadenante no fue la escasez de crudo en sí, sino el pánico a que pudiera darse, generado no solo por lo que había sucedido en Irán, sino por el temor a que este movimiento fundamentalista y nacionalista se pudiese extender por la región.

Aunque la pérdida de producción mundial no llegó a un 5 %, el incremento del precio fue en poco tiempo de 13 a 34 dólares por barril. Pero no todos sufrieron o se beneficiaron por igual. La BP obtenía de Irán el 40 % de sus suministros y, ante la falta de recursos, no podía cumplir con sus obligaciones contractuales, lo que afectó sobre todo a Japón. Este tipo de situaciones fueron aprovechadas por los que sí tenían recursos, como la Shell, para incrementar los precios un 50 % de la mañana a la tarde de un mismo día. En febrero de 1979 el precio real del crudo era el doble del oficial. Sudáfrica e Israel salieron en especial perjudicados (el 90 y el 80 % eran sus importaciones respectivas del crudo iraní).

En marzo Irán volvía a poder exportar crudo, no sin superar antes grandes dificultades debido a que los técnicos cualificados se habían marchado. Ese mismo mes la OPEP autorizó el precio libre del crudo a sus miembros. Arabia Saudí fue el único que mantuvo los precios. No quiso entrar en la nueva dinámica.

Con la crisis iraní, se había producido un curioso fenómeno. Por un lado, se encontraban los productores, que deseaban subir el precio para obtener mayores ganancias y, por otro lado, estaban los compradores, con ansia de acumular reservas para especular con ellas. Al final de la cadena se encontraba el sufrido consumidor, que debía llenar las arcas de los productores y de los acaparadores de reservas. Para hacerlo todo un poco más complejo, Arabia Saudí, que había incrementado su producción en dos millones de barriles diarios para cubrir la falta de crudo de Irán, decidió regresar a la producción previa a la crisis, lo que generó otra subida.

Las petroleras, de nuevo, obtenían beneficios. Algunas llegaron a retener sus productos esperando un incremento de los precios. En Estados Unidos, que había sido sorprendido con las reservas bajas, la pesadilla de las colas en las estaciones de servicio de 1973 volvía a

producirse, la popularidad del presidente Carter se desplomaba. Y aún quedaba medio año por delante lleno de sorpresas. En el verano de 1979 Irak decidió embargar sus exportaciones a Egipto por el tratado de paz alcanzado con Israel en 1978. Ese mismo verano Nigeria nacionalizó su petróleo en detrimento de los intereses de las multinacionales, especialmente la BP.

En el otoño de 1979, el mercado del petróleo era bastante anárquico en cuanto a precios. En noviembre los iraníes asaltaron la embajada de Estados Unidos tomando 63 rehenes. Esta acción había elevado a otro nivel la crisis del petróleo.

Consecuencias de la Revolución de 1979

Tras el asalto a la embajada, Carter declaró un embargo comercial a Irán y la congelación de sus bienes en bancos estadounidenses. La respuesta iraní fue la única posible: no venderle petróleo.

La temida amenaza islamista en la zona era real, y uno de los países amenazados, Afganistán. Ante el avance de la insurrección de los fundamentalistas afganos, los soviéticos invadieron el país en diciembre de 1979 para apoyar al Gobierno comunista del Partido Democrático Popular. El nombre, todo un eufemismo. Los estadounidenses reaccionaron armando a los muyahidines afganos.

En abril de 1980 el presidente Carter llevó a cabo una operación de rescate de los rehenes en Irán que fue un estrepitoso fracaso. En 1981 Carter fue el primer presidente de Estados Unidos, desde Herbert Hoover en 1932, que no consiguió ser reelegido. La liberación de los rehenes se produjo nada más tomar posesión de su cargo Ronald Reagan, aunque las negociaciones fueron en el mandato de Carter. La liberación trajo consigo el desbloqueo de los bienes iraníes en Estados Unidos. Por su parte, Irán aceptaba la creación de un fondo para que un tribunal de arbitraje dirimiese sobre las reclamaciones compensatorias. El tribunal determinó el pago, por parte iraní, de más de 2.000 millones de dólares en compensación por reclamaciones estadounidenses. Esta cantidad fue puntualmente satisfecha.

Conflicto Irán—Irak

Si todo esto hace pensar que la situación no podía empeorar más, nada más lejos de la realidad. El 22 de septiembre de 1980 Irak comienza los bombardeos sobre Irán, dando lugar al conflicto Irán-Irak, que se prolongó durante ocho años. No se puede buscar una única causa, a no ser que, a modo de sintesis, se diga que el hecho de compartir frontera durante siglos conlleve un sinfín de discordias que desembocan en grandes rivalidades. Pero conviene indicar los factores más destacados.

La frontera entre ambos países se extiende a lo largo de muchos kilómetros, lo que provoca que las zonas petrolíferas de mayor interés se encuentren en la mismísima línea divisoria. En esta frontera había una fracción fundamental en conflicto desde mucho antes de la explotación del petróleo. Se trata de los cerca de doscientos kilómetros correspondientes al río Shatt al-Arab, para los iraquíes, o río Arvand Rud, para los persas. Sus últimos ochenta kilómetros son vitales para Irak por su puerto de Basora, única salida al golfo Pérsico, y para Irán, por sus puertos de Abadán y Jorramchar. Aunque en esos años la dependencia de la tan importante vía fluvial ya no lo era tanto, la rivalidad se mantenía y las instalaciones de uno y otro estaban a tiro de artillería del contrario.

Pero había más motivos de discordia: asuntos religiosos con un Irak suní frente a un Irán chií, asuntos ideológicos con un Irak bajo el Partido Baaz, socialista y prosoviético, frente a un Irán con el sah proestadounidense o, ahora, con Jomeini, fundamentalista, y asuntos étnicos, árabes frente a persas, con un odio personal entre ambos mandatarios.

Tras un análisis de la situación, Sadam llegó a dos conclusiones de gran importancia. La primera, que derrotar a un Jomeini todavía enfrascado en consolidar la Revolución sería factible. Segundo, Irak podría convertirse en el nuevo líder del mundo árabe. Si tradicionalmente había sido Egipto el que ocupaba ese puesto, lo había perdido al firmar la paz con Israel. Los países del Golfo gozaban de mucha riqueza, pero su capacidad militar era escasa. Siria disponía de capacidad militar pero no de recursos económicos. Era su gran oportunidad.

Sadam se lanzó a la lucha, pero sus cálculos no fueron muy correctos y el conflicto fue un desastre con terribles consecuencias para ambos. Tras ocho años de guerra ninguno resultó vencedor.

Ambos autócratas conservaron el poder radicalizándose, aún más si cabe, en sus posturas. Cada uno con un supuesto apoyo nacional indiscutible y una pérdida de influencia exterior profunda, junto a una situación económica desastrosa por el nivel de endeudamiento.

El comienzo del conflicto hizo desaparecer del mercado el 15 % de la capacidad de producción de la OPEP de golpe. Pero en esta ocasión los mercados estaban mejor preparados.

La Agencia Internacional de la Energía urgía a las compañías a que no compraran para acaparar y subir los precios artificialmente. Esto no duró mucho. Al ver que la guerra se prolongaba, la primera que quiso sacar tajada fue la OPEP. En diciembre de 1980 subió el precio del barril a 36 dólares, pero no salió airosa ya que la demanda internacional seguía a la baja. Los consumidores optaron por una recesión frente a una nueva hiperinflación. La OPEP solo obtuvo la reducción, en más de una cuarta parte, de sus beneficios en 1981, en comparación con los de 1979. Al final, en octubre de 1981 decidió bajar sus precios.

Para sorpresa de todos, la guerra entre dos de los productores más importantes del mundo apenas repercutió en el precio del crudo al principio. A su finalización, los niveles de producción previos de ambos contendientes no pudieron ser recuperados. Mantener un conflicto durante ocho años requiere de una ingente cantidad de armamento. Rusia se lo suministraba a ambos a cambio de petróleo, a través de sus países satélites. Irán dependía al principio de las armas occidentales, en su mayoría estadounidenses. Para China, esta contienda fue la primera gran ocasión de exportar el suyo, y lo aprovechó bien, vendiendo a ambos contendientes a cambio de crudo.

Estados Unidos, durante la época del sah, fue el principal suministrador a Irán, pero al comenzar la guerra parece que se quedó al margen de este negocio. Llegó a la conclusión de que era necesario apostar por el menor de los males: ¿Sadam o los islamistas? Se quedó con el primero.

Durante la contienda las variaciones del precio del crudo fueron asombrosas. Las causas, como siempre, eran complejas: caída de la demanda, exceso de producción de los países no OPEP y ambición, por parte de Arabia Saudí y sus afines, de aumentar su cuota de mercado. Por tanto, la OPEP incrementó la producción en un 25 %, del que la mitad sería proporcionada por parte de los saudíes. Mientras tanto, en

el resto del mundo nadie estaba dispuesto a reducir su producción. El mercado se saturó y los precios se desplomaron. La razón por la que los saudíes hicieron esta apuesta no es del todo ilógica. Ellos sabían que, tras décadas de explotación, las reservas de Estados Unidos, Canadá y el mar del Norte estaban muy diezmadas. Al mismo tiempo, los países del Golfo tenían recursos para muchos años, por ello confiaban en que los primeros cederían ante un aumento de producción de la OPEP rebajando la suya, pero no fue así.

Kuwait fue el otro gran beneficiado del aumento de las cuotas por parte de la OPEP, y esta, junto a otras razones, fue poco después uno de los motivos de que lo invadiera Irak.

Irak posconflicto

Como ya se ha indicado, la situación posconflicto de Irak era desastrosa; si al comenzar la guerra producía unos 3,4 millones de barriles de crudo al día, cuando terminó no alcanzaba el millón. El precio real del barril, que en 1980 sobrepasó los 70 dólares, había caído a los 35. La deuda exterior iraquí con Arabia Saudí y a Kuwait sobrepasaba los 80.000 millones de dólares. Su industria y su agricultura padecían la falta de financiación en una economía de guerra y se encontraban muy atrasadas. Las infraestructuras estaban dañadas y obsoletas, y la desmovilización disparó aún más las cifras de desempleo.

Los intentos de recuperación económica llevados a cabo por Sadam fueron un fracaso. En la práctica, permitió a los corruptos de siempre que se siguieran enriqueciendo. Todo esto era cierto, sí, pero no eran menos ciertas las quejas que tenía sobre Kuwait.

Irak y Kuwait compartían frontera en la región de Rumaila, sobre el valle del Éufrates, con una de las mayores reservas de petróleo conocida que, sin remedio, se veían abocados a compartir. Esto no sucedía solo en este lugar, se da con mucha más frecuencia de lo que podía parecer entre países fronterizos y, por lo general, estos llegan a acuerdos de explotación de manera que ninguno saque ventaja, pero en el caso que nos atañe eso nunca fue posible. Ante estas circunstancias, cada uno de los interesados procuró siempre explotarlo al máximo.

Con la llegada del conflicto Irán-Irak, estos últimos se vieron forzados a abandonar los 225 pozos que tenían en Rumaila (de un total de 615 en todo el país) ante la amenaza iraní. Al abandonarlos, minaron la zona para que no pudiese ser explotada por nadie. Pero a Kuwait no le era necesario acometer ningún tipo de invasión física de territorio iraquí para utilizar las bolsas de petróleo todo cuanto pudiese y en exclusiva, sobre todo cuando la OPEP decidió aumentar su cuota de producción. Kuwait nunca ha querido informar de cuánto petróleo extrajo de la región, pero las estimaciones de Sadam Huseín eran que lo suficiente como para pagar la deuda de su país con Kuwait y más. Y, por si eso no bastaba, también acusaba a Kuwait de producir tras el conflicto por encima de lo que tenía asignado según las cuotas de la OPEP, de manera que hacía bajar los precios del crudo. Sin poder determinar de qué pozos lo sacaba, está demostrado que en 1989 Kuwait producía 1,8 millones de barriles diarios, cuando su cuota era de 1,1 millones.

Sadam tenía razón al considerar esta situación como una guerra económica iniciada por Kuwait, pero nadie le hizo el menor caso. El único que intentó poner un poco de orden fue el presidente de Estados Unidos, George H. W. Bush, como siempre de manera interesada. Bush consideraba a Irak un freno a la expansión islamista de Irán, pero intentó mediar y ofreció incentivos económicos que en nada satisfacían las demandas del dirigente iraquí.

Hay que recordar que, independientemente de la situación, en Irak existía el sentimiento real de que Kuwait era una provincia de su propio territorio. Habían sido otros, y no ellos, quienes le habían dado la independencia y había que recuperarla. El 2 de agosto de 1990 Irak inició la invasión de Kuwait.

El conflicto Irak—Kuwait y sus consecuencias

Sadam Huseín volvió a calcular mal y a equivocarse por segunda vez. La coalición liderada por Estados Unidos arrasó al Ejército iraquí y, aunque parezca imposible, la situación de Irak empeoró aún más. Eso sí, antes de la retirada de Kuwait, Sadam incendió todos los pozos petrolíferos que pudo. Esto provocó otro repunte en el precio del crudo que apenas duró unos meses. Al finalizar el conflicto el 28 de

febrero de 1991, tras apenas seis semanas de campaña real y después de meses de preparación, las infraestructuras de Irak sufrieron una devastación mayor que en los ocho años del conflicto anterior.

Las sanciones internacionales y la congelación de fondos en el extranjero terminaron por colapsar el país. Su moneda, el dinar, no valía más que el papel en sí mismo. Si mil dinares llegaron a equivaler a tres mil dólares, acabaron equivaliendo a un dólar. La población especializada, como médicos, ingenieros, técnicos, que pudo emigrar lo hizo para intentar sobrevivir. El mercado negro floreció creando redes para cruzar las fronteras u obtener diferentes productos.

No fueron solo los particulares los que se apuntaron a obtener rápidos beneficios con la economía sumergida. La tabacalera estadounidense RJ Reynolds estuvo envuelta en un negocio de contrabando de tabaco en Irak, lo que llevó a la Unión Europea a emprender acciones legales contra ella en 2002. El negocio y sus secretos bancarios estaban coordinados desde Suiza; era toda una obra de arte de ingeniería financiera y logística. La Reynolds mandaba legalmente paquetes de diez mil cigarrillos a puertos españoles, de donde salían gracias a la gestión de un grupo de empresas con sede en Chipre (Reynolds desaparecía), que lo transportaban a la zona franca del puerto turco de Mersin. De Turquía eran llevados, a través de las montañas, por el paso de Silopi. Una vez en Irak, pasaban a manos de mafias locales controladas por los kurdos, antes de acabar en los estantes de cualquier vendedor de tabaco del país.

Lo que pasó con el precio del petróleo durante este conflicto podría parecer ilógico en un principio, pero tenía sus razones. Al día siguiente de que las tropas de la coalición comenzasen su ataque masivo contra Irak (la operación Tormenta del Desierto para liberar Kuwait dio comienzo el 16 de enero de 1991), el precio del crudo descendió en más de 10 dólares el barril, pasando de cerca de los 35 dólares a unos 25. Siendo justos, es necesario recordar que el 3 de enero se había producido la mayor subida, en un día, del precio del crudo en todo el siglo XX: un 30,9 %, que superó con creces a la producida el 6 de agosto de 1990 del 22,2 %, cuatro días después del comienzo de la invasión de Kuwait por parte de Irak. Si un solo analista hubiese comentado que el día del comienzo de las hostilidades el precio caería en un tercio, lo habrían tomado por loco. Buscando una explicación lógica, los estudiosos concluyeron que los

mercados entendían de antemano que sería una guerra muy corta y que la producción mundial se vería poco o nada afectada.

Por entonces, los países industrializados, ya escarmentados de tantas crisis del petróleo, tenían reservas para unos cien días. Hecho que hasta el momento nunca se había producido.

La producción de Arabia Saudí estaba asegurada con la presencia de la fuerza multinacional en la zona, un factor muy importante. El consumo se había racionalizado y era mucho más eficiente que en años anteriores, lo que hacía disminuir la demanda. Es decir, todos los indicadores eran positivos y no había ningún motivo de alarma. Cuando el conflicto terminó, en apenas seis semanas, el precio volvió a caer.

Tras la primera guerra del Golfo, los precios del crudo vivieron un periodo de calma siempre inestable. La producción mundial subía a un ritmo sostenible sin que se vislumbrase en el horizonte una amenaza inminente. Ante esta situación, disminuyeron las inversiones en energías alternativas. Las inversiones, en este campo, siempre han ido a remolque del precio del crudo. Aumentaban cuando había crisis y se abandonaban cuando volvía a bajar el precio.

VIII

De la desaparición de la Unión Soviética a la crisis de 1999

La situación de la Unión Soviética, desde su invasión de Afganistán, no hacía más que empeorar. Lo cierto es que el mundo no conseguía salir de una crisis sin comenzar otra. La descomposición de la URSS no se puede decir que pillase a muchos por sorpresa.

Arruinada y en crisis, en 1989 la Unión Soviética era el mayor productor de energía del mundo si se incluye el petróleo, gas, carbón, energía hidráulica y atómica, con el 21 % de la producción mundial: el reparto era de un 36 % del gas, la misma cantidad del petróleo y un 20 % del carbón. Estados Unidos producía por esas mismas fechas el 20 % del total mundial.[1]

Lo sucedido en 1991 era el final de algo que se veía venir de lejos: las reformas económicas y políticas promovidas por el presidente Mijaíl Gorbachov habían fracasado. En diciembre, tras haber sufrido meses antes un intento de golpe de Estado que salió mal, Rusia, Bielorrusia y Ucrania firmaron un acuerdo que puso fin a la Unión Soviética.

Aparece entonces la Comunidad de Estados Independientes, formada en su origen por diez de las quince exrepúblicas soviéticas. El mundo bipolar al que todos estaban acostumbrados acababa de desaparecer.

Rusia seguía en posesión de un potencial excepcional en gas y petróleo y no iba a desaprovecharlo, sino más bien todo lo contrario, sería el motor con que relanzar su economía, sería la nueva arma estratégica, aunque tendrían que pasar algunos años para que se diera cuenta de ello.

El gas en Rusia. Gazprom

En 1989 las medidas liberales impulsadas por Gorbachov permitieron

la transformación del Ministerio de la Industria del Gas en una corporación propiedad del Estado con el nombre de Gazprom, abreviatura de Gazovaya Promyshlennost (Industria del Gas). Sería la encargada de los estudios geológicos, extracción, producción, transporte y venta de gas natural.

Con la desaparición de la Unión Soviética, Gazprom perdió parte de sus activos al ser estos transferidos a otras repúblicas. En concreto, perdió el 25 % de su capacidad de bombeo de gas, cerca del 30 % de los gasoductos y la misma cantidad de capacidad de almacenamiento. Si bien es cierto que la mayor parte permaneció en manos rusas bajo control del Estado, este reparto entre las exrepúblicas soviéticas fue el embrión de un problema que años después tendría graves repercusiones.

Al haber perdido el 30 % de los gasoductos, ya no estaba en sus manos el control total de las exportaciones. A partir de ahora, otras repúblicas también podían opinar e imponer sus condiciones para dejar pasar el gas.

De acuerdo con el político y economista ruso Yegor Gaidar, la transición de una economía centralizada bajo el régimen soviético a una economía de libre mercado se llevó a cabo bajo una «terapia de choque».

Con la destitución de Gorbachov a finales de 1991 y el ascenso de Borís Yeltsin al poder, una de las primeras medidas que este tomó, en enero de 1992, fue la liberalización de los precios, lo que agravó la crisis económica a la que tenían que hacer frente. Yeltsin pretendía que el Estado se recuperase a través del sector energético, que al fin y al cabo era el que tenía bajo control y donde los precios estaban regulados.

Lo cierto es que hasta entonces Gazprom era deficitaria, porque si bien los precios para la exportación estaban de acuerdo con los del mercado, el interior era mucho más bajo. El problema se agravaba al ser el 70 % de la producción para uso interno. Las cuentas no cuadraban. Los precios bajos locales eran una necesidad para controlar, en la medida de lo posible, la conflictividad social, pero la situación llegaba a ser insostenible por la deuda alcanzada.[2]

A comienzos de 1993 se inició la privatización de la compañía, para hacer caja pero sin que el Estado perdiera el control sobre esta. Al principio retuvo un 40 % y se prohibió que más de un 9 %

estuviese en manos extranjeras. Ese mismo año se subió el precio del gas hasta en cuatro ocasiones, pero sin resultados apreciables en sus finanzas. La deuda continuaba incrementándose.

En 1996, para sanear sus cuentas, Gazprom creó la compañía Mezhgiongaz, a la que transfirió todas las deudas. De esta manera limpió sus cuentas de productos tóxicos. A pesar de esta medida y de disponer de ingentes cantidades de gas en Siberia, la situación desembocó en una crisis financiera en Rusia en 1998. La subida de los precios del gas no era una medida suficiente para dinamizar la economía del país, hubo que esperar a la primera presidencia de Vladímir Putin para ver cómo comenzaba a despegar en todos los sectores.

Un aspecto que no se ha comentado hasta ahora es que Gazprom mantenía el monopolio de la explotación de los gasoductos, pero no era la única que producía gas. De esta manera, el resto de las compañías siempre eran dependientes de Gazprom para introducir sus productos en el mercado por sus gasoductos.

Este monopolio perjudicó enormemente a los competidores, principalmente privados, como Novatek, Sibneftegaz y Nortgaz, por las altas cargas que les imponía para el transporte, forzando a muchos de ellos a no ser competitivos: había que dejarles las cosas claras, solo bajo una estrecha cooperación con Gazprom tendrían opciones de sobrevivir.

Durante toda la década de los noventa, el Estado ruso mantuvo un doble juego con el sector del gas. En 1992 liberalizó los precios de venta, pero mantuvo la regularización sobre el precio de producción. Si por un lado privatizaba para obtener liquidez, por otra fijaba los mismos precios que había liberalizado. En casa, precios bajos, ya que primaba la paz social frente a las posibles pérdidas. A los países afines, un precio algo mayor, pero inferior al real del mercado. Lo poco que quedaba era para exportar al precio del mercado.

Las exrepúblicas soviéticas no solo pagaban un precio ventajoso, sino que además no lo hacían en metálico, excepto una parte muy reducida, que no alcanzaba ni el 10 %. El resto lo pagaban en especies, alimentos, materias primas, etcétera. Además, persistía el peligro latente de haber perdido el control de los gasoductos fuera de territorio ruso, ya que el 95 % del gas que se exportaba pasaba por Ucrania, donde, para mayor inri, se encontraba la mitad de la

capacidad de almacenamiento de Gazprom A esto hay que añadir la prohibición, no oficial, de emplear los gasoductos por parte de otras empresas no afines al Gobierno.

La relación Estado-empresa, económicamente hablando, tampoco pintaba nada bien. Si por un lado Gazprom tenía una considerable reducción de impuestos, por otro, tenía que hacer abultadas aportaciones económicas, bajo cualquier figura legal, a las arcas del Estado. Todo un cúmulo de despropósitos si lo que se pretendía era sanear la economía.

El petróleo en Rusia. Lukoil

Algo parecido, aunque no igual, estaba sucediendo con el petróleo. El 25 de noviembre de 1991 se creó la compañía Lukoil, tras la fusión de tres sociedades que operaban fundamentalmente en Siberia: Langepasneftegaz, Uraineftegaz y Kogalymneftega. Su nombre se formó con la inicial de cada una de ellas y el sufijo *oil*.

Lukoil no era la mayor petrolera rusa, pero sí fue desde un principio la más atractiva para los inversores, no solo nacionales sino extranjeros, debido a que el lugar en el que operaba se consideraba una de las mayores perlas aún por explotar.

Sus inicios no fueron sencillos puesto que no podía permanecer al margen de los problemas que aprisionaban a la Unión Soviética y, después, a Rusia. Al margen de su riqueza y potencial petrolífero, la mala gestión, el despilfarro, la ineficiencia y la corrupción eran moneda de cambio en este y en cualquier otro negocio.

Cuando la descomposición de la Unión Soviética comenzó a cristalizarse, al igual que había sucedido con el gas, en el mundo del petróleo preocupaba mucho el control de los campos petrolíferos, los oleoductos y las refinerías. Cada república ambicionaba, claro está, sus propios recursos naturales, así como las infraestructuras en su territorio, que, debido a la falta de inversión, cada vez estaban más deterioradas. Como dato cabe destacar que entre 1988 y 1991 la producción de crudo había caído un 20 %, y entre 1992 y 1998, un 23 %, lo que demuestra que las buenas cifras de sus dos empresas líderes no podían ser extrapoladas al resto del país.

A finales de 1991 no se creó solo la Lukoil, fueron cuatro los

holdings formados por asociación de otras compañías. La estrella indiscutible era Lukoil, y ello en gran medida se debía a su dirección, a cargo de Vagit Alekpérov, hombre dedicado al mundo del petróleo durante toda su vida. En 1990, en plena era Gorbachov, fue llamado a Moscú y nombrado viceministro de la Producción de Petróleo. Su visión de futuro le previno de hacia dónde se dirigía la Unión Soviética, y, de este modo, inició las medidas necesarias para evitar el desastre y afrontar el futuro. Comenzó por contactar con empresas occidentales con la idea de buscar la creación de una compañía petrolífera que integrase el mayor número de las ya existentes. Mientras las estructuras del Estado continuaban desintegrándose a finales de 1991 y principios de 1992, él fue capaz de encauzar el futuro de la industria del petróleo. Convenció a Borís Yeltsin para que decretase la creación de Lukoil bajo su dirección, quedándose o adquiriendo gran parte de las mejores propiedades y personal de las compañías absorbidas, al tiempo que colocaba en las direcciones del resto de las compañías gente de su confianza. Aun así, la transición al capitalismo estuvo llena de complicaciones.

Existen muchos ejemplos, pero el paradigma de la falta de control se puede encontrar en la refinería de Samara, que, sin consultar con nadie, operaba de manera independiente y exportaba sus productos a una compañía belga bajo control de la mafia rusa. De esta manera, los beneficios obtenidos por Samara nunca retornaban al Estado.

Ante esta situación, una de las compañías del mismo grupo, la Yukos, intentó tomar el control de la refinería. Su director general fue asesinado a la salida de su domicilio. Tres meses más tarde el responsable de la compañía belga con la que operaba Samara resultó gravemente herido cuando atentaron contra su vehículo en Moscú, muriendo otro ejecutivo que lo acompañaba. Poco después otro alto cargo de la empresa fue asesinado. Pero al final Yukos consiguió hacerse con el control de Samara.

En 1994 Lukoil fue la primera en ofrecer acciones en el recién creado mercado de valores ruso; pese a que en un principio el Gobierno seguía controlando un tercio de la empresa, finalmente se quedó con el 5 %. La legislación rusa referente a la información, no obliga a difundir las propiedades de altos cargos, por lo que no se sabe qué parte quedaba en propiedad de Alekpérov. Lo que sí se sabe es que continuó dirigiendo con mano de hierro la compañía. Su visión

era la de transformarla en una empresa rentable usando como modelo las occidentales del sector.

En primer lugar, veía imprescindible aumentar la producción y conseguir capital. La producción durante 1993 había caído un 15 % y para el siguiente año se esperaba otro descenso, aunque no tan significativo. En cuanto a la obtención de capital, firmó un acuerdo con la compañía Chevron por la venta de 70.000 barriles diarios de crudo. Con esa garantía obtuvo un préstamo de la corporación japonesa Mitsui por un importe de 700 millones de dólares, lo que le permitía modernizar la empresa al tiempo que iba adquiriendo pequeñas petroleras rusas. Pero se enfrentaba al mismo problema que sufría Gazprom: los impagos y el precio bajo para el consumo interno, que no le permitían recuperarse como era deseable.

Adoptó la misma solución que con el gas. Creó una nueva empresa, la Lukoil Financial Company, que se encargaría del flujo de bienes y la gestión económica, incluidas las negociaciones con el Gobierno para la cancelación de la deuda. La relación de Lukoil con el Gobierno ruso era similar a la de Gazprom. De entrada, se encontraba en una posición de franca ventaja con respecto al resto de las competidoras. Daba la impresión de que Lukoil era una representante del Estado y viceversa.

Una muestra de ello fue el malestar que compartieron tanto Rusia como la corporación cuando la BP alcanzó un acuerdo para establecer pozos petrolíferos en el mar Caspio con el Gobierno de Azerbaiyán. El asunto se zanjó cuando Alekpérov se desplazó al país vecino y obtuvo un 10 % del consorcio por el interés de mejorar las relaciones entre ambas partes.

Lukoil no cesaba de afrontar problemas. No le hizo muy buena prensa, en el terreno internacional, la demanda por 660 millones de dólares que la Texas Unit of Frankenburg le interpuso por conspiración, fraude y blanqueo de capitales. En 1991 esta empresa había sido contratada para reparar pozos abandonados y en mal estado. Un año después, tras no haber cobrado, abandonó los trabajos y fue a los tribunales. Alegaban que era una maniobra orquestada para contratar a una nueva empresa con sede en las Islas Vírgenes británicas, propiedad de Alekpérov, otros altos ejecutivos de Lukoil y antiguos empleados corruptos de la empresa demandante. Pese a que lo negaron todo y Frankenburg no continuó con el asunto, la cuestión

no ayudaba mucho a que se distanciasen de la imagen de corrupción galopante de Rusia para no espantar a inversores extranjeros.

En 1995 Lukoil lanzó una oferta de bonos convertibles en acciones de la compañía, encaminada a abrirse en el mercado financiero occidental y asiático. En un inicio se recibió con cierta frialdad la oferta en los mercados, pero la petrolera Atlantic Richfield Company acabó adquiriendo cerca de un 6 %, que más tarde pasó a la BP. Era la primera vez que una empresa extranjera se hacía con una parte de una homóloga rusa, pero el acuerdo era beneficioso para ambas. Lukoil recibía financiación inmediata, de la que estaba muy necesitada, así como acceso a nuevas tecnologías.

En 1997, cuando la privatización de la industria del petróleo ruso estaba todavía muy lejos de ser una realidad, Lukoil era considerada un éxito sin parangón en el país. Aprovechando el tirón, el Gobierno ruso decidió que era buen momento para emitir otros diez millones de acciones de la compañía y vender un 15 % de su participación.

En 1998, cuando la compañía continuaba trabajando en su expansión, la caída de los precios del crudo le asestó un duro golpe, y no solo a la empresa, sino al Estado, que entró en crisis económica, si es que había salido alguna vez de ella.

Es un hecho constatado que no poder diversificar las fuentes de financiación obliga a asumir los riesgos de una posible crisis en el sector del que depende su economía, y este ha sido durante años el gran problema de la recuperación económica rusa.

La crisis que afectó a las compañías extranjeras canceló en gran medida las posibles inversiones de fuera, que en general prefirieron reconducirse a Oriente Próximo y África, donde los costes de explotación eran inferiores y la rentabilidad mayor. Por otro lado, estas mismas compañías extranjeras no se fiaban mucho del inestable Gobierno ruso y temían que decidiese crear una compañía petrolífera estatal: el fantasma de la nacionalización frente a la privatización. Por último, otra cuestión que tampoco gustaba a los posibles inversores era el sistema de impuestos ruso, basado en ingresos y no en beneficios.

Pero Lukoil era lo suficientemente fuerte y atractiva como para aguantar la situación. Ese mismo año, y a pesar de las dificultades, consiguió acuerdos con Conoco, Texaco y Exxon para trabajar en diferentes regiones rusas. Una de las razones fue el hecho de que la

previsión de reservas de crudo de Rusia, con respecto a las de Estados Unidos, era casi el quíntuple.

La expansión continuaba, y en el año 2000 entró en el mercado estadounidense con la adquisición de 1.300 gasolineras de la Petty Petroleum. Sin embargo, en Rusia comenzaba a tener problemas con el Estado, que la acusaba de evasión de impuestos tras crear un complejo entramado de compañías subsidiarias, tanto en Rusia como en el extranjero. Los impuestos que pagaba entonces la compañía no era algo desdeñable, ascendían a 9.000 millones de dólares. Lo cierto era que Rusia iniciaba ese año un lento despegue; por primera vez desde la desintegración de la Unión Soviética, la economía del país había crecido.

El proceso había sido tedioso, se había pasado de un sistema sostenido a base de subsidios del Estado a algo con aspecto de economía privada, pero bajo su atenta vigilancia.

Rusia y el problema de llegar al mercado europeo

Para terminar el siglo y el milenio, Rusia se enfrentaba al conflicto de tener que lanzar sus productos a Occidente a través de las antiguas repúblicas soviéticas, que no querían pagar sus necesidades, sobre todo de gas, al precio del mercado, aparte de querer cobrar por facilitar el paso a lo que Rusia quería exportar.

La extorsión ya había dado comienzo. Rusia planteó la compra de todas las infraestructuras, pero la oferta fue rechazada, así que optó por estudiar la exploración de nuevas rutas. Uno de los grandes quebraderos de cabeza fue Ucrania, donde, por diferentes circunstancias, a lo largo de los últimos años se habían concentrado en gran medida las capacidades de exportación de gas a Occidente a través de gasoductos. Una de las principales razones fue que la propia Ucrania era el mayor cliente de gas ruso. Durante toda la década de los noventa rusos y ucranianos estuvieron enzarzados en disputas sobre precio, tasas de tránsito, deudas por reparaciones, etcétera. Las amenazas se transformaron en cortes temporales de suministro, tanto en 1993 como en 1994; esta circunstancia minaba la credibilidad de los rusos en cuanto a su capacidad de suministro a Occidente.

Rusia llegó a la conclusión de que era prácticamente imposible

llegar a cualquier tipo de entente con Ucrania, por lo que en 1994 decidió comenzar la construcción de un nuevo gasoducto, el Yamal-Europa (Fig. 8.1) de gran diámetro y algo más de 2.000 kilómetros de longitud, que permitiría alcanzar Alemania vía Bielorrusia y Polonia.



Fig. 8.1. Trazado del gasoducto Yamal-Europa.

No obstante, Rusia se abstuvo de decir que la ruta ucraniana se abandonaría. El nuevo gasoducto, decían, sería complementario y no sustitutivo, pero estaba claro que Ucrania había perdido fuerza en su método de hacer presión.

Gazprom estaba ansiosa por obtener buenos resultados de la nueva construcción, pero no era fácil. Su origen en la península de Yamal, con grandes reservas de gas, era una zona ártica inhóspita con condiciones de trabajo muy duras, debido sobre todo a la climatología. La obra era toda una apuesta, tanto para vender gas a Alemania como para extenderse por toda Europa. La idea inicial de puentear a Ucrania abría nuevas posibilidades.

Bielorrusia, por su parte, afrontó con optimismo la nueva construcción; no solo le reportaría beneficios por derecho de paso, sino que además actualizaba sus vetustas infraestructuras de la época soviética. Prácticamente lo mismo que sucedía con Polonia: tanto los nuevos ingresos como la modernización de sus infraestructuras eran auténtico maná caído del cielo.

Su construcción no estuvo exenta de grandes dificultades. Para comenzar, los bajos precios del gas en la década de los noventa no invitaban a grandes inversiones, y el proyecto padeció interminables retrasos. La fase inicial no finalizó hasta 1999 y no alcanzó su pleno rendimiento hasta 2006. El problema del tránsito por otros países tampoco se resolvió, solo se había diversificado. Las exigencias de Bielorrusia y Polonia sobre la propiedad del gasoducto y las tasas llevaron a interminables disputas políticas que no alcanzaban una

solución definitiva y duradera.

Su construcción fue, a la larga, un claro ejemplo de la total falta de autonomía rusa para poner su gas en el mercado occidental. Era evidente la importancia de alcanzar acuerdos entre las partes para seguir adelante. En definitiva, Rusia seguía insatisfecha por su dependencia de terceros para exportar gas o petróleo.

Tras la era soviética, las más importantes capitales de la Europa Occidental tuvieron un papel destacado en la política del gas y del petróleo ruso como proveedores de créditos y tecnología que permitieron el resurgimiento de una industria en decadencia. Ello se debió sobre todo a la convergencia de intereses de unos y otros. Europa Occidental quería gas y petróleo, a ser posible participando como copropietaria de las compañías rusas o de cualquier exrepública soviética. Rusia y el resto de las repúblicas necesitaban inversiones, tecnología y mercados donde colocar sus productos.

Otras relaciones de Rusia en materia de hidrocarburos

Hasta ahora se ha centrado el estudio de las relaciones entre Rusia y Europa Occidental en las producciones de gas y petróleo tras el colapso de la Unión Soviética.

Los hechos reseñados desencadenaron también problemas aún más graves con sus exrepúblicas del Asia Central y del Cáucaso (Fig. 8.2) —Azerbaiyán, Kazajistán, Tayikistán, Kirguizistán, Uzbekistán y Turkmenistán—, que tuvieron una complicada relación de amor-odio con Rusia durante toda la década de los noventa. Las antiguas repúblicas tenían una relación con Rusia basada en la tradición cultural y en algunas zonas también religiosa. Tras el fracaso de Afganistán y la posterior desintegración del Ejército Rojo, muchos exmilitares retornaron a sus repúblicas de origen, donde fueron un germen que alimentó la falta de adhesión a la Unión Soviética y con posterioridad a Rusia. La tradicional relación cultural y religiosa se esfumó de la noche a la mañana, quizá era una pura ilusión propagandística.



Fig. 8.2. Exrepúblicas soviéticas del Asia Central y del Cáucaso.

Otra cuestión, nada desdeñable, la constituía el hecho de que muchas de ellas eran importantes centros de producción de hidrocarburos, en especial Azerbaiyán y Kazajistán. Azerbaiyán ya había sido objetivo de los alemanes durante la Segunda Guerra Mundial y ahora no faltaban quienes se interesaban por ellos. Los planteamientos modernos no exigían una invasión militar para hacerse con sus recursos, eran mucho más sutiles.

El primer interesado en los recursos de las exrepúblicas era la propia Rusia, que deseaba enlazar los recursos petrolíferos de Asia Central con Occidente mediante oleoductos a través del mar Negro. Pero el problema era mucho más complejo. En el corazón del Asia Central se encuentra el valle de Fergana (Fig. 8.3), perteneciente a Uzbekistán y rodeado por Kirguizistán, Uzbekistán y Tayikistán. Estas tres últimas repúblicas gozaban, ya antes de la caída de la Unión Soviética, gracias a Gorbachov, no ya de un cierto grado de autonomía, sino que eran en algunas materias independientes.



Fig. 8.3. El valle de Fergana, perteneciente a Uzbekistán.

Estaban autorizadas a gestionar los contratos de su gas y petróleo

de manera autónoma, algo impensable pocos años antes. La razón para autorizarlo era alarmante: el Gobierno central no podía facilitarles ninguna ayuda económica, ni para cuestiones puramente administrativas, ni para la seguridad y mantenimiento de sus instalaciones militares nucleares. Todo un desafío. De este modo, la idea de Moscú era dar independencia en la gestión del crudo a cambio de que las repúblicas proporcionasen seguridad a las instalaciones y material nuclear, algo que estaba fuera de su control.

A Pakistán le faltó tiempo para echar más leña al fuego con idea de posicionarse como nación hegemónica en la región. Deseaba, entre otros asuntos, ser el líder de la Conferencia Islámica en Asia. El procedimiento no fue complejo: el presidente pakistaní y antiguo general del Ejército Zia Ul Haq aprovechó la red que sus servicios de inteligencia, la ISI, habían creado en su día junto con la CIA para facilitar armas a los muyahidines afganos, ahora reorientándolos para suministrar armas a fuerzas antisoviéticas en sus exrepúblicas. Estados Unidos estaba enterado de la situación y la aceptaba. Al fin y al cabo, la frontera sur soviética y las costas del mar Caspio eran una de las zonas más ricas en hidrocarburos.

Kazajistán

En 1991, cuando la disolución de la Unión Soviética aún no estaba firmada, Nursultán Nazarbáyev (ex secretario general del Partido Comunista kazajo en la época soviética) fue elegido presidente de Kazajistán. Una de sus primeras declaraciones fue que deseaba una total independencia de Rusia en la gestión de los recursos energéticos del país. Sus primeras conversaciones con una compañía extranjera fueron con la American Trade Consortium y después con Chevron, lo que le granjeó la enemistad de gran parte de los grupos nacionalistas. A pesar de ello, en 1992 firmó un acuerdo con esta última concediéndole el 20 % de las extracciones en la región de Tengiz (Fig. 8.4). Era la primera compañía extranjera en disfrutar de una concesión en el país.



Fig. 8.4. La región de Tengiz, zona de extracción de Chevron.

Para evitar cualquier problema de seguridad, al día siguiente ratificó el Strategic Arms Reduction Treaty (START) firmado entre Estados Unidos y la URSS el 31 de julio de 1991, cinco meses antes del colapso de la Unión Soviético. De esta manera, se aseguraba la protección estadounidense. Comenzó así el desmantelamiento de los misiles nucleares soviéticos en su territorio.

La firma del contrato con Chevron fue el pistoletazo de salida para una carrera frenética por hacerse con los recursos petrolíferos alrededor del mar Caspio.

Azerbaiyán

Este país es otro claro ejemplo de ansia por conseguir contratos por parte de las empresas del sector. Las primeras compañías en comenzar las negociaciones fueron la BP junto con la Amoco. En poco tiempo se apuntaron muchas otras dando lugar a un intrincado proceso en el que el juego sucio era la tónica habitual. Este proceso también se vio dificultado por encontrarse el conflicto con su vecina Armenia por los derechos territoriales de la región de Nagorno-Karabaj (Fig. 8.5).

Si ya existía un borrador de acuerdo con las dos primeras compañías mencionadas, este fue anulado para redactar uno nuevo que incluía a BP, Unocal, Pennzoil y Amoco. El acuerdo incluía el pago de 70 millones de dólares, por adelantado, y otro pago de 200 millones, justo antes de la firma prevista en Londres para octubre de 1992. Se efectuó el primer pago, el contrato nunca se firmó, y del efectivo, hoy en día, se desconoce su paradero. Simplemente desapareció.

Es difícil conocer la razón de este fracaso. Puede que se debiera a un cúmulo de circunstancias, entre las que la incertidumbre política y

los constantes cambios tuvieron mucho que ver. Durante las negociaciones se erigió como hombre fuerte del país Heydar Aliyev, que había sido el jefe de la KGB en la región. Su fama se debía a la consecución de la firma de un acuerdo de paz con Armenia en relación con el conflicto de Nagorno-Karabaj, lo que le granjeó el suficiente apoyo político en la capital, Bakú, para ser elegido presidente.

Como curiosidad cabe señalar que en este conflicto Rusia apoyó militarmente a ambas partes con la idea de prolongarlo para debilitarlas y de este modo mantener una posición preponderante en la zona pensando en los recursos petrolíferos. Mientras en Armenia tenía posicionado al Séptimo Ejército ruso, a Azerbaiyán le vendía armamento. Esto fue un claro ejemplo de lo que sería la postura rusa con respecto a la frontera sur de la malograda Unión Soviética. El conflicto permitió a Rusia mantenerse en la región.

Fracasado el intento de negocio con la no firma del acuerdo, en octubre de 1992 se retomaron las negociaciones. En esta nueva ocasión el volumen de interesados se había disparado. Junto a las cuatro compañías mencionadas, ahora había que incluir otras nuevas del Reino Unido, Noruega, Turquía y Arabia Saudí. Según se fue avanzando, más fueron las interesadas.



Fig. 8.5. Conflicto entre Azerbaiyán y Armenia en la región de Nagorno-Karabaj.

Los problemas con Rusia no estaban zanjados. De acuerdo con el ministro de Asuntos Exteriores ruso Andréi Kozyrev, el Caspio no era un mar sino un lago. Esto, que a cualquier profano en la materia le puede parecer intrascendente, es de una importancia capital. La legislación que regula uno u otro es del todo distinta: si se aceptase que es un lago, ninguno de los países ribereños tendría derechos sobre él más allá de su línea de costa; si es un mar, existe un convenio sobre el reparto de las aguas hasta determinada distancia de la costa y los

derechos de explotación de los recursos que se encuentran en su fondo.

La nueva idea rusa hacía que gran parte de las concesiones que sobre la plataforma marítima iba a conceder Azerbaiyán a compañías extranjeras pasaban a ser ilegales por no tener derecho sobre los fondos marinos; si triunfaba, salía adelante la tesis rusa de que el Caspio no era un mar sino un lago.

Los rusos amenazaron con sanciones a Azerbaiyán, pero las negociaciones ruso-azeríes para incluir a la compañía rusa Lukoil entre las adjudicatarias tuvieron éxito.

De este modo, en septiembre de 1994 se llegó a la firma del conocido como el Contrato del Siglo, del que Azerbaiyán obtenía el 80 % de los beneficios totales de la compañía, al tiempo que Rusia con Lukoil obtuvo un 10 %.

Aparte de estas, otras doce compañías de otros siete países firmaron el contrato: Amoco, Exxon, BP, Statoil, Penzoil y Turkish Petroleum, entre otras. Es decir, compañías de Estados Unidos a Japón, pasando por Noruega, el Reino Unido y Arabia Saudí. Esto solo fue el principio de lo que sería una cascada de contratos con multitud de empresas de otros países que se apuntaron más tarde, como Italia, Francia e Irán.

En 2003 el presidente azerí Heydar Aliyev, tras algo más de diez años en el cargo, fue relevado por Ilham Aliyev, de su mismo partido Nuevo Azerbaiyán; en la actualidad lleva más de diecisiete años en la presidencia y es considerado un político muy cercano a Putin.

De acuerdo con los documentos que se filtraron durante el caso de los papeles de Panamá, Aliyev controla casi la totalidad del negocio del petróleo del país. Según desveló la investigación llevada a cabo por el Proyecto de Reportes de Delincuencia Organizada y Corrupción:

> el Gobierno azerí manejó entre 2012 y 2014 un fondo secreto de 2.900 millones de dólares para pagar sobornos a líderes, empresarios o figuras públicas europeas y para ejecutar operaciones de cabildeo y lavado de dinero, lo que se dio en llamar «la lavandería de Azerbaiyán».

En 2013 el *think tank* Estabilidad Europea calificaba estas maniobras como «diplomacia del caviar». En mayo de 2017 la Civic Solidarity Platform manifestaba que uno de los principales agraciados de la «diplomacia del caviar» era Malta, esa pequeña isla-Estado en el

Mediterráneo, miembro de pleno derecho de la Unión Europea y antigua colonia británica. Allí fue asesinada la periodista Daphne Caruana Galizia en octubre de 2017, cuando llevaba a cabo una investigación sobre la posible corrupción del primer ministro maltés Joseph Muscat junto con su esposa y el presidente de Azerbaiyán, basada en lo que había descubierto en los papeles de Panamá. Las víctimas de la corrupción petrolífera son incontables.

¿CÓMO EXTRAER LOS HIDROCARBUROS DE LA ZONA?

A Rusia le quedaba todavía otra carta por jugar. Extraer el gas y el crudo del Caspio sin pasar por Rusia era una misión imposible para las exrepúblicas soviéticas. Si en Europa Rusia era el chantajeado, ahora pasaba a ser el chantajista.

En Kazajistán, Chevron se había percatado ya de la dificultad de conectar el país con el otro lado del mar Caspio para transportar sus productos. El petróleo tenía que pasar por Rusia hasta un punto de interconexión en Samara (Fig. 8.6). Una vez allí, el oleoducto de salida, según los rusos, tenía solo capacidad para 30.000 barriles diarios, que era menos de la mitad de lo que Chevron pretendía. A esto había que añadir que por ese mismo ramal tenía que circular el crudo ruso que llegaba a Samara, de manera que la única posibilidad era mezclar ambos crudos y que, a partir de ese punto, circulasen como uno solo.



Fig. 8.6. Punto de interconexión en Samara para transporte de crudo.

Esta acción requería contabilizar de forma adecuada lo que correspondía a cada parte, aunque, como suele suceder en estos casos, existían ciertos aspectos algo difusos. En principio, con establecer cuánto crudo pertenecía a cada parte, la solución de mezclarlos podría funcionar, pero el ruso era de una calidad muy inferior, y por tanto su precio también, y Chevron no recibía ningún tipo de compensación, lo que era un mal negocio.

Si esto sucedía en Kazajistán, los inversores occidentales que habían firmado en Azerbaiyán tampoco disfrutaban de una posición muy ventajosa. Rusia no solo había conseguido meter a Lukoil en la zona, sino que además controlaba las posibles rutas de exportación de Kazajistán a Occidente.

Una semana antes de la firma del tan importante Contrato del Siglo en Azerbaiyán, el presidente kazajo se había entrevistado en Nueva York con Bill Clinton, al que solicitó que intercediese ante Borís Yeltsin para que flexibilizase su postura en el uso de los oleoductos.

Ambos presidentes se encontraron en Washington el 28 de septiembre de 1994, un par de días después de que el ruso interviniese en las Naciones Unidas, donde declaró que tenía la responsabilidad de asegurar la paz en los antiguos territorios de la Unión Soviética. Toda una declaración de intenciones.

Los estadounidenses, por su parte, trataban de convencerlo de que cualquier iniciativa encaminada a pacificar el posible conflicto en

el Cáucaso debería contar con la participación de la ONU, y no tratarlo como una cuestión de política interna. Por cierto, en la misma reunión se trató la venta de armas de Rusia a Irán por cerca de mil millones de dólares.

No da la impresión de que el presidente ruso estuviese muy dispuesto a ceder en ninguno de los asuntos tratados. Como muestra de ello, un mes más tarde, el 30 de octubre de 1994, comenzaron las operaciones militares contra la región de Chechenia (Fig. 8.7), que había autoproclamado su independencia en 1991. El conflicto se prolongó durante un año y medio hasta la retirada rusa tras un estrepitoso fracaso, dando fin a la primera guerra chechena. La segunda dio comienzo en 1999 bajo el Gobierno de Yeltsin, pero finalizó bajo el de Vladímir Putin. Los rusos arrasaron la capital Grozni y se zanjó el asunto.

El primer conflicto en Chechenia tuvo graves consecuencias para el negocio de los hidrocarburos. Para transportar el crudo de Azerbaiyán al mar Negro, el antiguo oleoducto soviético disponible partía de la capital Bakú hasta el puerto ruso de Novorossiysk. Existía el problema de que en su recorrido pasaba por Grozni, capital de Chechenia. Por si esto no era suficiente, cerca de Grozni los rusos tenían una refinería. Ambos, refinería y oleoducto, eran un claro objetivo para los rebeldes chechenos, por lo que se tomó la decisión de dejar de utilizarlos.

Estaba claro que era necesaria una solución urgente para transportar el crudo desde ambas riberas del Caspio hasta Occidente y que la salida natural debía realizarse por el mar Negro.

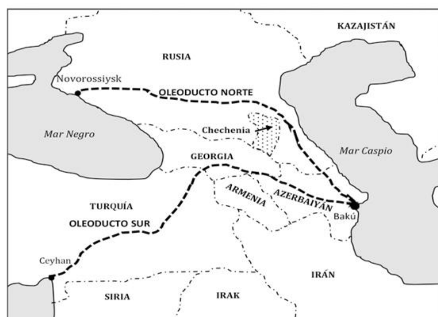


Fig. 8.7. Operaciones militares contra la región de Chechenia, autoproclamada independiente. Proyecto de los oleoductos Norte y Sur.

Solución para Kazajistán

La solución para Kazajistán pasó por la creación de un consorcio para la construcción de un oleoducto que, partiendo de la región petrolífera de Tengiz en Kazajistán, donde la compañía Chevron poseía derechos de explotación en exclusiva, alcanzase el puerto ruso de Novorossiysk en el mar Negro, atravesando el mar Caspio.

Los estadounidenses comprendieron desde un principio que para alcanzar un acuerdo era necesario contar con los rusos. Al fin y al cabo, gran parte del oleoducto transcurriría por su territorio intentando evitar la región de Chechenia. La solución fue bastante salomónica, pero como Chevron tenía en exclusiva los derechos en la región de Tengiz, los estadounidenses abrieron la mano y crearon un consorcio de explotación en la zona, dando entrada a los rusos con Lukoil, a los italianos con ENI y, de paso, a Mobil, BP y otras.

En 1996 se firmó un contrato para la construcción del Caspian Pipeline Consortium (CPC) de 1.500 kilómetros de longitud (Fig. 8.8). Parte de este proyecto se pretendía llevar a cabo reparando y modernizando tramos ya existentes. El número de accionistas era considerable: la Federación Rusa, con un 24 %; el 19 % para la compañía nacional de gas y petróleo de Kazajistán KazMunaiGaz; el 15 % para Chevron Caspian Pipeline Consortium Company; el 12,5 % para Lukarco B. V.; el 7,5 % para Mobil Caspian Pipeline Company; lo mismo para Rosneft-Shell Caspian Ventures Limited, y el 2 % para ENI International, por destacar los más relevantes.

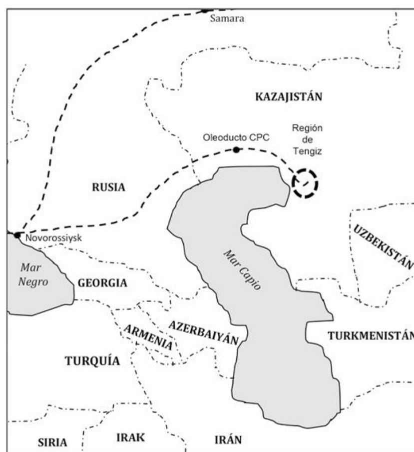


Fig. 8.8. Oleoducto Caspian Pipeline Consortium (CPC).

Solución para Azerbaiyán

Para Azerbaiyán y su gran producción, la solución en marcha no cubría todas sus expectativas. En primer lugar, se había contemplado reparar el oleoducto a través de Chechenia, solución menos costosa y rápida, aunque como ya se ha indicado Chechenia se quedó fuera. Como alternativa, estudiaban la construcción de un nuevo oleoducto sur-oeste a un puerto turco del Mediterráneo.

Esta idea se veía con muy buenos ojos desde la capital turca por varias e importantes razones. En primer lugar, su terminal petrolífera en el puerto de Ceyhan estaba prácticamente muerta desde el bloqueo a las exportaciones de petróleo de Irak en 1991. En segundo lugar, llevar todo el crudo al puerto ruso de Novorossiysk incrementaría de manera notable el tránsito de grandes petroleros por los Dardanelos, que ya se encontraba bastante saturado de tráfico marítimo. Pero, sobre todo, el oleoducto Bakú-Ceyhan posicionaría a Turquía en una nueva situación preponderante como centro distribuidor de energía entre Asia y Europa.

Por otra parte, este nuevo proyecto tenía grandes dificultadas. La primera era que, para convencer a Rusia de la construcción del CPC (Fig. 8.8), que permitía sacar el crudo de Kazijistán, una de las promesas hechas incluía que retendría el control de las rutas de exportación de Azerbaiyán. Ahora querían construir una ruta independiente de Rusia, por lo que el asunto no empezaba con buen pie.

Los estadounidenses se posicionaron y decidieron financiar ambos proyectos a pesar de ir en contra de lo prometido a los rusos (Fig. 8.7). En 1997 la CIA había emitido un informe, «Caspian Policy Review», que consideraba importante mantener a Rusia fuera de las rutas de tránsito de los hidrocarburos.

La primera de las rutas, la del norte, que fue un poco modificada, entró en funcionamiento en 1997 atravesando parcialmente Chechenia. Esto no se corrigió hasta el año 2000 con la inauguración de un nuevo ramal que ya evitaba por completo el territorio conflictivo. El segundo oleoducto, construido por el consorcio BP-

Amoco, tenía como mayores accionistas a la azerí SOCAR, la turca TPA, la noruega Statoil, las japonesas Itochu e INPEX, las estadounidenses Unocal, ConocoPhillips y Amerada Hees, la italiana ENI y la francesa Total Fina Elf. No entró en servicio hasta mayo de 2005, cuando Azerbaiyán se hizo independiente del yugo ruso para transportar su crudo.

Los ductos

Uno de los mayores problemas para la circulación de los hidrocarburos eran los ductos, tanto de gas como de petróleo, que recorrían Europa y Asia atravesando fronteras. Se ha intentado solucionar a lo largo del siglo XXI y se continúa en ello. Su incremento a lo largo de los últimos años, así como el número de proyectados no ejecutados o en discusión, dan una idea clara de las dimensiones del problema y del negocio.

Ya en 1992 la Unión Europea firmó el Energy Charter Treaty (Tratado de la Carta Energética) con idea de crear un marco legal transfronterizo a las inversiones en recursos energéticos con las exrepúblicas soviéticas y Rusia, con especial énfasis en Azerbaiyán y Kazajistán, que ya se veían como fuentes de especial interés. En 1994, cuando la UE intentó ratificar la Carta Energética por parte de 49 países, incluidos Rusia y Estados Unidos, este último repentinamente la rechazó sin ningún tipo de explicación.

Sin el apoyo de los estadounidenses, la UE creó en 1998 un grupo de trabajo para establecer una ruta de acción entre los países firmantes. Para la UE era una prioridad absoluta en sus relaciones energéticas este-oeste.

La guerra de los Balcanes

En 1995 la Unión Europea inició el programa Interstate Oil and Gas Transport to Europe (Inogate) con el objetivo de promover la seguridad en el suministro energético. Había que conseguir desatascar la llegada de gas y petróleo desde el Caspio a Europa.

Estados Unidos no estaba dispuesto a dejar que Europa realizara

este objetivo a la hora de conseguir suministros de hidrocarburos procedentes de Azerbaiyán y Kazajistán. En 1996 Washington creó la Southern Balkans Development Initiative para debatir sobre la cooperación en la construcción de un oleoducto con Bulgaria, Macedonia y Albania. En realidad, ya existía un proyecto que llevaba años dormido, en concreto desde 1993. Se trataba del Albanian Macedonian Bulgarian Oil Pipeline (AMBO) (Fig. 8.9), cuya construcción estaba respaldada por el Gobierno estadounidense, el First Boston Bank, Dick Cheney y Halliburton.[3]Al final, en enero de 2007 se firmó un acuerdo entre los Gobiernos implicados para su construcción.

Todo esto era independiente de los dos oleoductos que ya apoyaba Estados Unidos y que salían de Bakú. La idea de Washington era que había que estar presente en cuanto país de la región se considerase de interés. Como ejemplo, Georgia era uno de los prioritarios, por ser nexo de unión entre el mar Caspio y el mar Negro, si se deseaba puentear a Rusia.

El bloqueo del proyecto AMBO se debía a la oposición de Slobodan Milosevic, presidente electo de la República Federal de Yugoslavia, así que la solución pasaba por deshacerse de él. Con este pretexto, y alguno más, muchos piensan que Estados Unidos vio necesario iniciar una guerra que, por desgracia, trajo consigo un terrible genocidio.

Estados Unidos quería asegurar un corredor para el transporte del crudo desde el mar Caspio al Mediterráneo con cierta urgencia. El número de proyectos de oleoductos para conseguir el mismo objetivo, capitaneados en su mayoría por Rusia y algún vago intento por parte de Grecia, suponía toda una amenaza.

La Administración Clinton tenía decidido el ataque a Yugoslavia, ahora solo le faltaba persuadir a Europa a través de la OTAN, circunstancia que le resultó sencilla. De este modo le dio un tinte de internacionalidad al ataque y enmascaró, en la medida de lo posible, sus intereses reales.

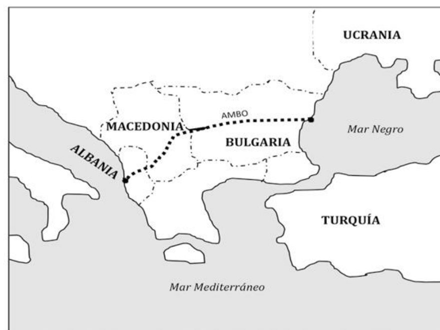


Fig. 8.9. El Albanian Macedonian Bulgarian Oil Pipeline (AMBO).

La OTAN, liderada por los estadounidenses, comenzó los ataques sobre la República Federal de Yugoslavia el 24 de marzo de 1999. Los europeos cayeron en la trampa que les organizaron desde la Casa Blanca y se metieron de lleno en el conflicto, sin darse cuenta de que pondrían en manos estadounidenses los tan necesarios oleoductos para transportar el crudo del Caspio a Europa.

La OTAN bombardeó Serbia y Kosovo durante 78 días, los cálculos estimados fueron de 2.500 muertos y 12.000 heridos, sobre todo civiles. Las pérdidas causadas en infraestructuras superaron los 100.000 millones de dólares. La Casa Blanca, el Ejército de Liberación de Kosovo, las compañías petrolíferas, cada uno tenía su propia agenda de intereses para que los ataques se llevasen a cabo. Con el paso del tiempo, el único que parece que no sabe para qué se metió en esta guerra fue Europa.

En resumen, bombardeos masivos con la excusa de las razones humanitarias, destrucción de casi todas las infraestructuras de Serbia y la construcción de una de las bases más grandes de las que disponen por el mundo los estadounidenses, Camp Bondsteel, cerca de Gnjilane en Kosovo, que era uno de sus principales objetivos en este conflicto. Puede ser un resumen simple de lo que allí pasó. Darle la independencia a Kosovo y usarla de marioneta, erigirse en guardián de la seguridad en la región, establecerse militarmente en los Balcanes de manera permanente y comenzar la financiación y construcción del deseado oleoducto fue todo uno.

Los estudios para la construcción del oleoducto fueron realizados por la estadounidense Halliburton Corporation's Brown & Root, donde trabajaba Dick Cheney (secretario de Estado de Defensa con George H.

W. Bush en el periodo 1989-1993 y vicepresidente de Estados Unidos de 2001 a 2009). Cuando los estudios preliminares fueron publicados en el año 2000, el embajador Richard Armitage, más tarde vicesecretario de Estado, declaraba que eran «dividendos de los bombardeos».

Las opciones que hubiese tenido Europa de conseguir abrir una ruta para el gas y el petróleo por los Balcanes, independiente de Rusia o Estados Unidos, se había esfumado y, además, lo habían fomentado con su apoyo a través de la OTAN y sus acciones militares en Yugoslavia. Lo cierto es que se puede comprobar quién fue el principal país europeo que indujo a Europa a involucrarse en este conflicto: el Reino Unido.[4]

Para el final del milenio, el control militar de Washington sobre los Balcanes era absoluto, así como sobre las posibles rutas de ductos y muy cerca de otras zonas de interés, como el mar Negro, Georgia y el mar Caspio.

En la actualidad, el entramado de gasoductos y oleoductos por el mundo es comparable al de las venas del cuerpo humano, por lo que el símil del gas y el petróleo como la sangre que mueve el mundo no es nada descabellado. Es evidente que sin flujo de hidrocarburos el mundo prácticamente se pararía.

Rusia y Ucrania

El 31 de diciembre de 1999 Borís Yeltsin renunció a su cargo dejando la presidencia, y la responsabilidad de liderar a Rusia, en manos del hasta entonces su primer ministro Vladímir Putin, con quien las cosas iban a cambiar, y de qué manera. Putin, que convocó elecciones y ganó en marzo de 2000, se enfrentaba a graves problemas, entre los que había que añadir la necesaria reestructuración de la industria del petróleo y su consabida disfuncionalidad.

En el año 2000 las compañías energéticas representaban, más o menos, el 60 % del negocio del mercado de valores de Moscú. El negocio del gas y el petróleo, el 22 % de los ingresos del Estado.

El último periodo del presidente Yeltsin, desde su reelección en 1996, se había sostenido bajo un sistema basado en el apoyo de los grandes oligarcas, muchos de ellos relacionados con el negocio de los

hidrocarburos, y ahora esto sería un gran obstáculo para los cambios que Putin deseaba acometer.

Tras una guerra, en este caso la Guerra Fría, el trato a los vencidos puede ser de dos maneras: darle una salida digna, con la esperanza de restablecer unas relaciones aceptables en el menor lapso posible por interés mutuo, o cebarse con él buscando su absoluta aniquilación, de manera que nunca más pueda suponer una amenaza. Entre estos dos extremos, y en función de las circunstancias, el vencedor decidirá cómo actuar. En el caso de la desaparición de la Unión Soviética, el trato dado por los estadounidenses a los rusos, ucranianos y el resto se asemeja mucho al extremo más negativo de las opciones planteadas.

Tras la caída de la URSS, los estadounidenses hicieron todo lo económicamente posible para intentar transformarlos en países tercermundistas, enganchados sin solución a los draconianos préstamos del FMI, institución bajo control de Estados Unidos que este emplea, como auténtica arma de destrucción masiva, para subyugar a terceras potencias sin permitirles salir de la pobreza. Se podría acuñar la expresión de FMI-dependientes. En 1998 fue este organismo el que forzó a Rusia al libre cambio del rublo frente al dólar, que supuso una devaluación del rublo en un 60 % en cuestión de horas, y el sistema financiero ruso quebró.

Rusia consiguió salir de la crisis muchos años después, como algunos estudiosos consideran, no gracias al FMI, sino a pesar de los esfuerzos de este porque no saliese. Por si esas circunstancias adversas no fuesen suficiente, había que añadir el control de los oligarcas rusos sobre la economía del país. En 1998 se estimaba que siete hombres controlaban la mitad de los recursos naturales de Rusia, recursos de los que pocos o ningún dividendo engrosaban las arcas del Estado.

Ucrania no lo pasó mejor y hasta hoy ha seguido sumida en una grave crisis. Aunque ahora parezca que Estados Unidos es su gran paladín, lo cierto es que, gracias en buena parte a las reformas que se vio obligada a adoptar por orden del FMI en 1994 y a una corrupción galopante, colapsó económicamente. El pan, alimento básico, se encareció un 300 %, la electricidad un 600 % y el transporte público un 900 %.

Las regularizaciones en materia de agricultura desaparecieron por orden del FMI y el Banco Mundial. El resultado fue que Ucrania, que

era un granero para Rusia y Europa, acabó importando alimentos de Estados Unidos.

Estados Unidos. El *fracking*

Los estadounidenses tampoco lo tenían fácil. En los años noventa, poco a poco, iban incrementando su dependencia de la importación de crudo. Cincuenta años antes habían sido no solo autosuficientes, sino incluso grandes exportadores de gas y petróleo.

El 4 de diciembre de 1997 la petrolera Unocal organizó una reunión con una delegación de talibanes en Sugar Land (Texas), donde trataron el asunto de la construcción de un gasoducto para transportar el gas de Turkmenistán a través de Afganistán. Al final no hubo acuerdo por dos razones fundamentales: la oferta económica no satisfacía a los talibanes y los estadounidenses nunca consiguieron hacerse con el control de la región, que era imprescindible para llevar a cabo sus planes.

Este desacuerdo fue otro grano de arena más para deteriorar las buenas relaciones que mantenía Estados Unidos con los talibanes. Esta situación fue degradándose hasta dar un vuelco completo. En primer lugar, les retiraron el apoyo económico y, después, pasaron a ser sus enemigos. Pero esto se tratará más adelante.

A las puertas del siglo XXI, Estados Unidos necesitaba importar algo más del 50 % de sus necesidades de crudo y cerca del 15 % de su consumo de gas natural, de ahí gran parte de su interés por lo que estaba aconteciendo con los restos de la desaparecida Unión Soviética. Había que buscar proveedores. Por un lado, comenzaba de manera generalizada la explotación por el método de la fragmentación hidráulica, conocida como *fracking*; por el otro, buscaba rocambolescas alianzas.

El procedimiento de *fracking* consiste en la inyección a altas presiones de un fluido en un pozo de forma que permita la rotura de la roca donde se encuentra el gas o el petróleo. El fluido inyectado suele ser agua, a la que se añaden materiales arenosos, con la función de mantener abierta la roca fragmentada, y sustancias químicas, algunas de ellas contaminantes, que facilitan la salida del gas y petróleo, mezclado con el líquido inyectado una vez se baja la presión.

Este método presenta dos problemas: la ruptura de las rocas en sí, que puede generar inestabilidad sísmica en el terreno, y la posible contaminación derivada de las sustancias químicas que contiene el fluido que se inyecta, que pueden acabar en acuíferos o en aguas superficiales.

Si bien no era una técnica nueva, fue en la década de los noventa la primera vez que se aplicaba de forma sistemática con notables éxitos en cuanto a producción, que no en cuanto a popularidad.

En realidad, este método se venía empleando desde la década de los cuarenta, pero en pequeñas proporciones con buenos resultados allá donde era utilizada, pero era caro. A finales de los años noventa, cuando mejoraron tanto las técnicas de perforación combinada horizontal y vertical con la obtención de imágenes sísmicas en tres dimensiones, y se depuraron las mezclas a inyectar en los pozos, con el agua como mayor componente, entre un 98 y 99 %, la situación para la expansión del *fracking* empezó a cambiar. Pero habría que esperar al cambio de milenio para que las cifras alcanzasen cotas óptimas. Esta técnica de explotación tenía y tiene un hándicap: el coste de producción, que la hace vulnerable a los bajos precios del crudo en el mercado cuando la situación viene mal dada.

Alianzas y fusiones. Reordenación del mercado

En la conferencia de la OPEP celebrada en Yakarta en 1997 sus miembros determinaron aumentar la producción de petróleo en más de dos millones de barriles diarios, con la idea de que era el momento adecuado ante un lento, pero constante, incremento de la demanda.

Por entonces, los miembros de la OPEP no tuvieron en cuenta una serie de factores importantes. Unos meses antes había dado comienzo una crisis financiera en el sudeste asiático que, a la postre, era uno de los motores económicos del mundo y un importante consumidor de crudo. Esta crisis, que afectó principalmente a Tailandia, Indonesia, Malasia y Filipinas, fue motivada por el descenso de la demanda de productos por parte de Japón y por la dura competencia que comenzaba a ejercer China. A ello había que añadir que Irak se había incorporado hacía dos años como proveedor mundial de crudo tras la aprobación por parte de las Naciones Unidas

del programa Petróleo por Alimentos.

Todas estas circunstancias se tradujeron en una disminución del consumo de crudo a nivel mundial que coincidía con la decisión del aumento de producción por parte de la OPEP y con un invierno en el hemisferio norte que fue benigno.

Ante el exceso de producción, los precios en 1998 bajaron hasta rondar los diez dólares en abril, bajada que los consumidores casi no notaron en lo que pagaban por los carburantes o cualquier producto refinado, dado que estos tenían tal porcentaje de impuestos que se hacía insignificante el coste real del crudo respecto al final del producto. Los que sí sufrieron las consecuencias fueron los países productores, con su desafortunada idea de incrementar la producción. De este modo, la OPEP redujo sus ingresos en más de un 30 %.

Las principales compañías petrolíferas redujeron sus beneficios en algunos casos hasta el 50 %, y sus acciones sufrieron bajadas considerables en los mercados de valores. Todo esto se tradujo, con cierta lógica, en que las inversiones de las petroleras se vieron afectadas. Con idea de sobrevivir y seguir siendo rentables, comenzaron un importante proceso de fusiones que se prolongó durante años.

Exxon y Mobil crearon la ExxonMobil, que se convirtió en la compañía más grande del mundo. BP y Amoco, Chevron y Texaco son algunos ejemplos de las grandes fusiones.

La fusión de compañías privadas, que poco a poco habían ido perdiendo protagonismo, volvió a ponerlas en competencia con las empresas estatales en muchos lugares del mundo. Al mismo tiempo, las compañías estatales de países productores pasaron a ser atractivas para inversiones extranjeras. De este modo, se produjeron alianzas entre privadas y estatales para posicionarse lo mejor posible en el mercado. Como ejemplos, la Pemex mexicana con la Shell, Shell y Texaco con la saudí Aramco, o la PDVSA venezolana con la Texaco, por destacar algunas.

Países como Nigeria, Argelia, Libia o Irán abrieron sus empresas petroleras públicas a inversiones privadas extranjeras. Fue toda una revolución que buscaba una reordenación del mercado, aumentar la producción, compartir tecnología y reducir costes.

Pero no todo fueron éxitos; las pequeñas compañías, que habían ido surgiendo por todas partes para aprovechar aquellas migajas que a

las grandes no les interesaba explotar, comenzaron a quebrar, de manera más significativa en Estados Unidos y en el mar del Norte, puesto que las explotaciones ya no eran rentables. El volumen de pozos marginales estadounidenses, que eran aquellos que producían menos de cincuenta barriles diarios, alcanzaba la tercera parte de los existentes.

Pero al tiempo que unos quebraban, el número de inversores interesados en un crudo barato no dejaba de aumentar. El exceso de estos produjo un nuevo aumento de producción no asumible por un mercado saturado, lo que obligaba a incrementar la capacidad de almacenamiento, que ya se encontraba al límite.

En busca de soluciones

Todos los expertos realizaban estudios intentando descifrar qué depararía el futuro; si el Centro Árabe de Estudios Petroleros de París pronosticaba una subida de los precios a medio plazo, la Administración de Energía de Estados Unidos auguraba un rápido aumento en pocos meses. Se equivocaron.

La OPEP realizó una interesante autocritica e intentó llegar a una solución para que los precios del crudo se recuperasen. Surgieron en su seno dos vertientes diferentes. Unos apostaron por una reducción de la producción. Otros consideraron que la medida de reducir las cuotas a sus países miembros no produciría los resultados deseados. Esto se debía a que el número de países productores no pertenecientes a la organización, así como su porcentaje de producción, el 60 % del global, tenían un peso específico muy grande. Ante este argumento, los primeros, que pretendían disminuir la producción, indicaban que, si bien eso era cierto, ellos poseían el 80 % de las reservas mundiales y eso tendría un mayor peso.

La coordinación de las dos vertientes de pensamiento estuvo liderada por la Venezuela de Hugo Chávez, que buscó que los países miembros se ajustasen a las cuotas que tenían asignadas y que muchos de ellos no cumplían. Para ello, contó con el apoyo de Arabia Saudí, muy crítica con los excesos de producción y líder no oficial de la organización.

Tras el aumento de producción anunciado por la OPEP en 1997 y

la posterior caída de los precios, varios países miembros de la OPEP y otros no miembros decidieron reducir su producción de manera unilateral. Ese fue el caso de México, Rusia y Omán. En junio del año siguiente llegaron al acuerdo de reducir la producción diaria de crudo en algo más de tres millones de barriles, de los que cerca del 80 % sería a cargo de los países de la organización, en concreto 2,6 millones, algo más de lo que la habían aumentado apenas un año antes.

Pero la crisis en Asia, junto con la recesión en Rusia tras el colapso de la Unión Soviética pocos años antes y una crisis financiera en Brasil, llevaron a nuevos recortes en la demanda mundial de crudo, lo que motivó que el recorte acordado no produjera ningún efecto. Los precios continuaban atascados en niveles muy bajos. Esto llevó a un nuevo acuerdo de recorte de la producción en 1999 de 1,7 millones de barriles que, junto con un estricto control de las cuotas de producción y un repunte del consumo, principalmente en los países de la OCDE y en el sudeste asiático que comenzaba su recuperación, permitió que el precio del crudo empezase a remontar.

Todas estas variaciones de precio afectan bastante a la metodología de la adquisición de crudo. Cuando los precios están altos, la tendencia es a comprar en el mercado de futuros e ir consumiendo los *stocks* disponibles, mientras que cuando los precios están bajos, es más rentable comprar en el mercado al momento.

Lo que pretende el comprador es conseguir el mejor precio. Por su parte, el productor desea obtener los mayores dividendos. El cambio de tendencia de un modelo de compra a otro es un indicador importante del grado de confianza de los mercados en la estabilidad de los precios.

A finales de 1999 la tendencia volvió a cambiar para centrarse en la compra en el mercado de futuros. Ese año fue bueno para los que buscaban un aumento del precio del crudo. Si en enero el barril de brent[5]estaba a 11,11 dólares, finalizó el año a 25,47 manteniendo la tendencia alcista.

Como puntualización, la New York Mercantile Exchange, bolsa de materias primas, no lanzó los contratos de futuros para el crudo hasta 1983. Este es el principal motivo por el que el juego descrito no se produjera con intensidad hasta finales del siglo XX.

La crisis de 1999 fue un periodo que abarcó todo un decenio de

precios bajos y que se vio incrementada por algo tan conocido como el exceso de oferta y la disminución de la demanda. Controlar la demanda no es fácil, inviernos suaves o recesiones económicas afectan en gran medida; controlar el exceso de producción en principio puede parecer tan fácil como ponerse de acuerdo y establecer cuotas, pero es en ocasiones mucho más difícil. Ninguna entidad está dispuesta a reducir sus ingresos. De este modo, si baja el precio, aumentan sus producciones para compensar las pérdidas, lo que acaba agravando todavía más el problema.

El periodo descrito en este capítulo tuvo muchos otros acontecimientos importantes en el mundo de los hidrocarburos y más si cabe en la década de los noventa. Por citar un par de ejemplos, el comienzo de la privatización en Argentina de la nacional YPF en 1992, que con el paso del tiempo dejó en España una mala sensación, o el descubrimiento, por parte de BP, de crudo en Colombia ese mismo año.

IX
Del final de un agotado milenio a los albores del nuevo

Unos comienzos difíciles: el nuevo inquilino de la Casa Blanca

Cuando apenas se estaba saliendo de la crisis asiática, una nueva amenaza se cernía sobre los mercados en el año 2000. Algunos la denominaron *la crisis puntocom*. Los inversores se vieron atraídos por rápidas y elevadas ganancias en las nuevas tecnológicas, empresas de Internet y tecnología digital, pero estos nuevos mercados no dieron los beneficios esperados ni en cantidad ni en rapidez, lo que acabó provocando pérdidas astronómicas.

El índice Nasdaq, que cotizaba por encima de los 5.000 puntos en el año 2000, bajó hasta los 1.300 en otoño de 2002, lo que llevó a la quiebra a cientos de estas empresas puntocom. De esta crisis pocos se acuerdan, al quedar eclipsada poco después con la que llegó en 2008 tras la quiebra de Lehman Brothers.

A finales del 2000 el vicepresidente Al Gore había perdido las elecciones frente a un desconocido gobernador de Texas procedente del mundo del petróleo, George W. Bush, que tomaba posesión de su cargo en enero de 2001 y del que destacaba su manifiesta ignorancia sobre el mundo de la política. Había ganado en las más controvertidas elecciones que se recordaban en Estados Unidos, tras una decisión del Tribunal Supremo que decidió por 5 votos contra 4 zanjar a su favor el litigio de los votos en Florida.

La política de la presidencia Clinton, basada en la economía y en las relaciones internacionales, sufrió un drástico cambio de rumbo. La Casa Blanca fue víctima de una regresión de veinte años a la época del padre del nuevo presidente con los designados para el nuevo Gabinete: el vicepresidente Dick Cheney, seguido por Donald Rumsfeld, Colin Powell y Condoleezza Rice.

Volvían las petroleras por todo lo alto: Cheney, de Halliburton; Rice, de Chevron; el propio Bush y su secretario de Comercio Don Evans, también ligado al mundo del petróleo. El crudo volvió a ser el

centro de gravedad de la nueva política de la Casa Blanca. Estas modificaciones trajeron aparejados importantes cambios de poder e influencia en Washington. Si en la era Clinton el Tesoro era el símbolo del poder, ahora ese privilegio recaía sobre el Departamento de Defensa y su agenda estuvo ligada a la geopolítica del petróleo.

Dick Cheney, como nuevo vicepresidente, se marcó la urgente tarea de hacer una exhaustiva revisión de la política energética de Estados Unidos y para ello contó con la inestimable colaboración de su antiguo mentor y amigo James Baker, fundador del Baker Institute, al que le encargó un informe.

El grupo sobre energía del Baker Institute era bien conocido, incluía a Kenneth Lay, uno de los más destacados contribuyentes a la campaña de Bush. Contaba también con miembros de la Shell y altos ejecutivos de la BP y la Chevron Texaco, el afamado asesor en asuntos de petróleo Matthew Simmons e incluso el antiguo ministro de Petróleo kuwaití Nasser al Sabah. En resumen, un elenco de personalidades asombroso.

El informe presentado no tiene desperdicio. Por un lado, pronosticaba un notable incremento de la dependencia de las importaciones de petróleo para los siguientes veinte años. Incluía la previsión de que habría una escasez de suministro mundial, particularizando en Irak uno de los focos del problema sin explicar por qué, pero recomendando reformular los objetivos con respecto a ese país.

Por otro lado, el informe recomendaba que el Energy Policy Group, creado por el vicepresidente, incluyese a representantes del Departamento de Defensa; la estrategia militar y energética de Estados Unidos debería ser la misma. Concluía el informe asegurando que, a menos que Estados Unidos asumiese el liderazgo para crear unas nuevas reglas de juego, las empresas, los consumidores y el Gobierno estarían en una situación muy debilitada. El informe fue asumido por la Administración Bush a pies juntillas y con rapidez en pos de alcanzar el liderazgo reclamado.

Por su parte, el vicepresidente, en su propio informe, enfatizaba la creciente dependencia del país de la importación de crudo, destacando que era imprescindible asegurar el suministro del exterior. Llegados a este punto, remarcaba que muchos recursos estaban en manos de Gobiernos poco o nada afines a las necesidades

estadounidenses, por lo que no era de esperar su colaboración. El hecho de que los gobernantes de muchos países tuviesen el control de su petróleo era algo que Cheney quería resolver y el Irak de Sadam Huseín pronto se daría cuenta de ello. El ataque a las Torres Gemelas de Nueva York en septiembre de 2001 no hizo más que precipitar las cosas, haciendo de aquel un objetivo prioritario para la Administración Bush, aunque no tuviese absolutamente nada que ver con el ataque.

El lector se preguntará por qué esa obsesión con Irak. Puede entenderse que quizá quedase el resquemor de no haber acabado con Sadam tras la primera guerra del Golfo. Pero tal vez sea una reacción algo exagerada. Por otro lado, es posible que hubiese algo más oculto que no se quiso mencionar en los informes.

Este hecho oculto podría estar relacionado con Sadam Huseín. Es posible que él no lo supiera, pero se había suicidado tiempo atrás, en noviembre de 2000 para ser más exactos, no tirándose desde un puente, pegándose un tiro o ahorcándose, sino firmando su sentencia de muerte en el mercado de futuros. Irak, gracias al programa Petróleo por Alimentos, había sido autorizado a vender parte de su producción a través de las Naciones Unidas, que ingresaba el pago en una cuenta de la BNP en Nueva York. Este se efectuaba en dólares, pero Sadam se negó, lo quería en euros. Su exigencia no causó una leve conmoción en Estados Unidos, sino un auténtico pánico. Si a los estadounidenses el abandono del patrón oro les había salido redondo pasando al petrodólar, ahora Sadam quería cargarse el negocio. No solo por pedir cobrar en euros, sino por el posible efecto rebote en otros compradores que ya lo habían intentado. Por ejemplo, el Reino Unido en libras, Japón en yenes, Francia en francos, etcétera. Era una amenaza real que había que erradicar a la mayor brevedad.

En un principio, Irak se salió con la suya. Si el origen de sus ventas era el programa Petróleo por Alimentos, su amenaza de retirar de la venta sus más de dos millones de barriles al día si no cobraba en euros era todo un riesgo que nadie quería asumir porque podía convulsionar los mercados y crear una nueva crisis que nadie deseaba. En honor a la verdad, hay que reconocer que las buenas gestiones de Francia, buenos aliados desde la época de De Gaulle, también supusieron un espaldarazo a sus pretensiones. Aunque los intereses de Francia iban más en su propio negocio con la Total Fina Elf en los

campos petrolíferos iraquíes.

La jugada de Sadam puso en jaque a los estadounidenses y su gran negocio, máxime cuando el euro ni siquiera estaba en circulación y ya se había depreciado un 10 % frente al dólar. En conclusión, Sadam perdía dinero.

El euro nació en 1992 tras el Tratado de Maastricht. Se introdujo al principio como moneda para operaciones electrónicas el 1 de enero de 1999, y no fue hasta el 1 de enero de 2002 que comenzó su circulación física.

Pero aquí no acaban las motivaciones. Para profundizar, es necesario volver al programa Petróleo por Alimentos. En 1996 las Naciones Unidas lo pusieron en funcionamiento. La idea era que Irak pudiese vender crudo a cambio de alimentos, medicinas y otros productos de primera necesidad. El programa, como ya se ha dicho, fue un auténtico despropósito. De las casi 4.000 empresas de todo el mundo que participaron en él, cerca de 2.300 pagaron sobornos a las autoridades iraquíes. Los países con mayor número de empresas implicadas eran Rusia y Francia, según un informe emitido en 2005 por las Naciones Unidas, que es la primera en entonar el *mea culpa* y reconoce que el asunto se le fue de las manos. Uno de los primeros en caer durante la depuración fue su director, Benon Sevan, por corrupción. Tampoco se libró el exdiplomático francés Jean-Bernard Mérimée, quien en 2001, ocupando el cargo de asesor especial del secretario general de este organismo internacional, sucumbió a los fáciles beneficios del soborno. Para hacerse una idea del descontrol, Irak vendió crudo por un valor aproximado de 65.000 millones de dólares, ingresó algo menos de 35.000 y, según el mismo informe, 1.800 millones se fueron en sobornos. Esto hace que se haya evaporado la friolera de unos 38.000 millones de dólares que nadie sabe a ciencia cierta dónde están. Especulaciones sobre quién se lo quedó hay casi tantas como de millones se trata.

Volviendo a los intereses estadounidenses, según parece, esperaban ser los mayores beneficiarios de la compra del crudo iraquí a través del programa. Si bien en un principio Sadam Huseín veía esto con buenos ojos, con idea de congraciarse con ellos y así conseguir que las sanciones impuestas fuesen suavizándose, enseguida comprobó que las intenciones de Washington no iban por esa línea, sino que lo único que querían era hacerse con el crudo. De este modo, la postura

iraquí cambió, y de esperar que Estados Unidos fuese su mayor comprador, pasaron al polo opuesto, no vender casi nada a sus compañías. No obstante, estas se hicieron, según algunas estimaciones, con cerca del 40 % de crudo iraquí a través de terceros. Es decir, más caro.

Si haber sido dejados de lado no agradó a los estadounidenses, aún faltaba la segunda parte: ¿quiénes eran los grandes beneficiados del programa Petróleo por Alimentos? Fueron muchos, pero hay que destacar, como se ha indicado, a tres: Rusia, China y Francia. Y esto, sin duda, era más de lo que Washington estaba dispuesto a soportar. En los casos de Rusia y China, por regla general, lo que sea bueno para ellos es automáticamente malo para Estados Unidos. Con respecto a Francia, ya estaban escarmentados desde que en 1962 De Gaulle modificó su política exterior acercándose al mundo árabe, que tan pingües beneficios reportó al país galo durante muchos años, gran parte de ellos procedentes de sus magníficas relaciones con Irak. Ahora Estados Unidos no estaba dispuesto a volver a perder el caramelo en boca francesa, máxime después de los esfuerzos para hacerse con él. Si con una guerra no fue suficiente, habría que probar con dos. Quizá tenía más sentido entonces que Irak se convirtiese en el primer y más claro objetivo de la nueva Administración estadounidense.

Mientras Osama bin Laden planeaba cómo volar las Torres Gemelas en Nueva York y otras dependencias gubernamentales, la Casa Blanca, desde la llegada del nuevo Gobierno de Bush, trabajaba frenéticamente en opciones militares para derrocar a Sadam Huseín, gracias a su vicepresidente Cheney, su amigo Baker y sus intereses petroleros. Pero este interés no surgió con la llegada del nuevo Gobierno de manera espontánea. Todo se había cocinado con anterioridad, un poco antes de la llegada de los petrodólares al poder, en un documento redactado en septiembre de 2000 bajo el título «Rebuilding America’s Defenses». Escrito por un grupo republicano que constituía otro *think tank* mucho más selecto y discreto, el Project for the New American Century (PNAC).

El PNAC estaba presidido por William Kristol, que había construido un imperio mediático alrededor del *Weekly Standard* gracias a la generosidad del *London Times*, que lo financió con diez millones de dólares provenientes de Rupert Murdoch. Entre los

miembros del PNAC, se encontraban Cheney, que a la hora de redactar el documento era director de Halliburton, Rumsfeld y Bruce Jackson, ejecutivo de Lockheed Martin, entre otros. Su informe fue el punto de partida para los posteriores de Cheney y Baker.

El PNAC provoca temor. Según publicó William Engdahl en su obra *A Century of War*, entre sus propuestas se encuentran algunas perlas dignas de ser enmarcadas: «Crear un sistema de mando para el control del mundo, crear las fuerzas espaciales estadounidenses para el control total del espacio y el ciberespacio, desarrollar armas biológicas que pudiesen centrarse en genotipos específicos, transformar armas biológicas consideradas del reinado del terror en instrumentos de uso político». En resumen, algo para echarse a temblar, y lo peor es que estos pensadores todavía siguen sueltos y ejerciendo su influencia.

Llama la atención que el entonces futuro presidente de Estados Unidos George W. Bush no era miembro de ninguno de los *think tank* que definieron la política de su mandato tanto antes de las elecciones como justo después. O era extremadamente hábil para no salir en la foto por si las cosas se torcían, o no era más que una marioneta del sistema.

Según publicó Bob Woodward en su obra *Bush at War*, solo un día después del ataque del 11 de septiembre, cuando el desconcierto era todavía absoluto y las investigaciones no habían proporcionado ningún resultado tangible, Donald Rumsfeld apremiaba al presidente para que el principal blanco de la venganza inmediata fuese Irak. Mientras, el PNAC al completo, incluyendo a Cheney y Powell, lo animaban a persuadir a la opinión pública de que estuviese preparada para un ataque contra el país árabe. Está claro que Irak se había convertido en una obsesión. Lo cierto es que, superado el trauma inicial e identificado el causante, la guerra contra el terror dio comienzo. Irak debería de esperar. El problema fue que, de acuerdo con la doctrina de Washington, el nuevo enemigo podía estar en cualquier lugar, pero sobre todo en el mundo islámico, que controlaba gran parte de las reservas petrolíferas del mundo que monitoreaban hacía tiempo.

La guerra de Afganistán

Irak tuvo que esperar, pero no mucho. Fue Afganistán, bajo control de los talibanes, el que pasó a ser la primera prioridad. Y eso que no hacía mucho contaba con el apoyo de Washington para echar a los soviéticos del país. Pero Afganistán se había convertido en un santuario de terroristas capitaneados por Osama bin Laden, auténtico cerebro de los atentados del 11 de septiembre y antiguo colaborador de la CIA.

Afganistán tenía un problema añadido: si bien las negociaciones de 1997 de Unocal con los talibanes para la construcción de oleoductos no había tenido éxito, todavía no se habían cerrado por completo las negociaciones de la compañía Enron, profundamente vinculada a Bush y Cheney, para la construcción de ductos con la finalidad de sacar gas y petróleo del mar Caspio.

Ya en julio de 2001 los talibanes habían empezado a caer en desgracia en la Casa Blanca durante las negociaciones con Enron; no querían que los ductos fuesen solo una vía para que gas y petróleo circulase en dirección a Pakistán, India, China o el océano Índico, sino que fuesen un motor para la reconstrucción de las infraestructuras del país y sirviese a sus necesidades energéticas. Los estadounidenses rechazaron la propuesta y el 11 de septiembre les dio la excusa perfecta para arrasar Afganistán, como parece ser ya tenían en mente. ¿Por qué lo tenían en mente? Porque, según los cronistas, en julio de 2001 los negociadores americanos les dieron la siguiente opción a los talibanes: «O aceptan nuestra oferta en una alfombra de oro, o les enterramos bajo una alfombra de bombas».[1]Dicho y hecho.

Poco les quedaba ya por hacer a los talibanes. La guerra, desde el concepto tradicional, fue corta y su régimen colapsó a principios de 2002. Pero a tenor de cómo se desarrollaron los acontecimientos posteriores, hay que reconocer que de corta no ha tenido nada. De hecho, todavía siguen allí sin saber muy bien cómo salir, aunque haya dejado de llamarse *guerra*.

Una vez eliminados los talibanes del poder, había que poner en él a un presidente provisional. Los consejeros presidenciales recomendaron a Bush que fuese un antiguo asesor de Unocal, Hamid Karzai.

La idea de emplear Afganistán como ruta entre Asia Central y el mercado asiático seguía en plena vigencia. La de echar a los talibanes surgía, básicamente, por su radicalización a la hora de negociar.

La idea de transportar hidrocarburos desde Asia Central, distribuirlos por el camino y embarcarlos en el océano Índico representaba *a priori* unas posibilidades excepcionales. En mayo de 2002 el presidente afgano comenzó las negociaciones con Pakistán y Turkmenistán para la construcción de un gasoducto desde este último hasta la India, firmando un acuerdo inicial en enero de 2003 y sin darle la mínima publicidad. Tras innumerables negociaciones y firmas de acuerdos, y teniendo presente el problema que representaba la inseguridad en la zona, en diciembre de 2015 dio comienzo la construcción de este ambicioso proyecto: Turkmenistan-Afghanistan-Pakistan-India Pipeline (TAPI). (Fig. 9.1).



Fig. 9.1. Turkmenistan-Afghanistan-Pakistan-India Pipeline (TAPI).

Inicialmente estaba previsto que estuviese en funcionamiento a finales de 2019, pero los retrasos acumulados desde su comienzo hacen imposible una estimación sobre su finalización. En el segundo semestre de 2020 las autoridades afganas comunicaron que todavía se encontraba en el proceso de expropiación de tierras para su construcción. En 2022 Turkmenistán, Afganistán y Pakistán volvieron a firmar un nuevo acuerdo para reactivar su construcción. Si bien la fecha prevista de puesta en funcionamiento no está clara, se espera que pueda ser en 2025.

Se debe reconocer el mérito de los estadounidenses al no abandonar un proyecto que consideran interesante, a pesar de todas las dificultades que se pudieran encontrar en el camino. Una idea que llevaban arrastrando desde 1996 al fin vio la luz. Hicieron falta guerras, invasiones, sobornos, asesinatos y a saber qué más, pero

parece ser que para ellos el fin siempre justifica los medios.

La maniobra del gasoducto TAPI tiene significativas connotaciones estratégicas desde el punto de vista de Estados Unidos. En primer lugar, da una salida al gas de Turkmenistán. De esta manera este país consigue romper, en parte, su dependencia de Rusia y China para sus exportaciones. En segundo lugar, conseguiría que el gas alcanzase la India puenteando a Irán.

Existían proyectos que, partiendo de Turkmenistán y cruzando Irán de norte a sur, sacaban el gas desde el puerto iraní de Chabahar al puerto indio de Porbandar, a los que Omán contaba con conectarse. A pesar de los esfuerzos estadounidenses por aislar a Irán, tanto la India como Irán y Omán siguen trabajando para unirse mediante gasoductos. Este plan resulta muy atractivo para la India, al permitirle evitar a Pakistán a la hora de recibir el gas, ahorrando al mismo tiempo el pago de los derechos de tránsito del gas y el posible corte de suministro cuando Pakistán así lo considerase.

La guerra trajo otras consecuencias añadidas, también positivas para los estadounidenses. El gasto en defensa en Estados Unidos se disparó con un incremento superior del 10 % para los años 2002 y 2003. Al tiempo, se instalaron bases estadounidenses en Uzbekistán, Afganistán y Kirguizistán. Es decir, en lo más profundo de la antigua Unión Soviética. Este hecho no pasó desapercibido para Putin, se estaban haciendo con el control de Asia Central.

Rusia

Tras ser elegido presidente en las elecciones de marzo de 2000, Putin se enfrentaba a graves problemas debido al sistema heredado de la era Yeltsin, donde los grandes oligarcas que controlaban gran parte de la economía del país no le ponían las cosas fáciles. En julio de 2000 se reunió con ellos para intentar alcanzar un acuerdo y fue sencillo: mientras los oligarcas pagasen sus impuestos y no criticasen nunca al Kremlin, Putin respetaría sus derechos sobre sus negocios y propiedades, al tiempo que se abstendría de perseguirlos por pasadas o presentes causas de corrupción.

Todo funcionó a la perfección hasta 2003, cuando Mijaíl Jodorkovski, presidente y copropietario de una de las más destacadas

compañías petroleras de Rusia, fundó un partido político opositor y comenzó a criticar las actuaciones del Kremlin. La reacción de Putin no se hizo esperar. Jodorkovski fue encarcelado acusado de corrupción, su compañía petrolífera desmantelada y la mayor parte de su familia se vio forzada a exiliarse. Todo el peso de la ley y la venganza cayó sobre él y su familia, no solamente para castigarlo, sino también como ejemplo para el resto.

Para Putin no fue suficiente. Con que un solo oligarca se hubiese movido una vez era suficiente. Así que, para contrarrestar el poder de la oligarquía, decidió dejar a un lado el sistema de los apoyos políticos creado por su antecesor; no podía seguir dependiendo de ellos. Con esta finalidad, inició una purga de altos cargos para rodearse de gente de su absoluta confianza. Su primer y segundo círculo se constituyeron con sus más cercanos colaboradores durante su mandato como alcalde de San Petersburgo. En pocos meses había dado un vuelco a la Administración del Estado.

Esta reforma se sumaba a la ya iniciada en el año 2000 sobre la organización del país. Hasta ese año Rusia mantenía la estructura arcaica de 89 regiones, cada una con sus políticos locales que gobernaban con más o menos control central. Esa dispersión se reflejaba también en el sector energético, que sufría el mismo descontrol, desorganización y regionalización.

El cambio fue drástico. En primer lugar, de 89 regiones se pasaba a 7 distritos federales. En segundo lugar, se transformaba a los gobernadores locales de autoridades nacionales en representantes regionales, un cambio radical en cuanto a su capacidad de gobierno, que pasaba de todo a prácticamente nada.

Putin consideraba que la reforma del Estado debía de estar en gran parte basada en algún tipo de control público de los sectores estratégicos, y de estos, la energía era el prioritario, incluido su transporte. Al mismo tiempo contemplaba con indignación cómo, ante la pasividad e incapacidad rusa de restructurarse, los estadounidenses se hacían cada vez con una mayor esfera de influencia en Europa y Asia. Esta nueva posición preponderante de Estados Unidos amenazaba con romper el equilibrio de poder.

Si esto no era suficiente, la OTAN, bajo directrices de la Casa Blanca y la lógica de Madeleine Albright, expandía sus fronteras hacia el este: «Si la democracia se desplaza al este, ¿por qué la OTAN se va a

quedar anclada en las fronteras del Ejército Rojo del 45?».

La llegada de Putin al poder supuso una remodelación de la política exterior de la Federación Rusa, donde la Europa atlántica y Asia tenían un papel preponderante. Putin deseaba más cooperación que rivalidad y extender sus relaciones lo más posible: desde China a Estados Unidos, pasando por Japón, India, Irán, Irak, etcétera.

Si de algo se puede tachar a Putin es de pragmático. Su política exterior se basaba en criterios de eficiencia económica. Muestra de su pragmatismo es el cambio de su postura con respecto al terrorismo tras los atentados del 11 de septiembre. A partir de entonces apoyó la lucha contra el terrorismo iniciada por Estados Unidos, abriendo vías de colaboración con Occidente en la lucha contra el nuevo enemigo común.

Cuando Putin asumió el poder, fue continuista con la política de su antecesor con respecto a Irak, remarcándola como de gran importancia estratégica. Buscaba el levantamiento de las sanciones de las Naciones Unidas a este país para alcanzar acuerdos comerciales en asuntos de petróleo y, de esta manera, comenzar a recuperar parte de la ingente deuda acumulada por Sadam Huseín con Rusia.

Esta circunstancia era de sobra conocida por Estados Unidos y se oponía frontalmente, siendo esta una de las razones principales para querer invadir Irak a la mayor brevedad. No estaban dispuestos a perder el suculento negocio petrolífero y, menos aún, que cayese en manos rusas. La realidad era tozuda. Rusia ya estaba firmando una serie de contratos, tanto en materia de infraestructuras como en temas energéticos, e Irak representaba la mayor inversión para Rusia en el mundo árabe.

Tras el 11 de septiembre Putin mantenía una postura difícil. Mientras por un lado apoyaba a Estados Unidos en su lucha contra el terrorismo, por otro intentaba negociar con Irak y defender al país en la medida de lo posible ante el abierto hostigamiento de los estadounidenses. Tal fue el caso que en diciembre de 2001 Putin comunicó a su homólogo estadounidense que para ellos no existía ningún tipo de evidencia de que Irak estuviese financiando el terrorismo internacional que ambos estaban combatiendo.

Sadam Huseín, por su parte, veía que su alianza con Rusia se debilitaba a favor de una mejor relación de estos con los estadounidenses. A causa de ello, en abril de 2002, con su ministro de

Petróleo como negociador, Irak comenzó a negociar con Rusia la concesión de campos petrolíferos en zonas muy productivas del sur del país. En septiembre de 2002 Irak y Rusia firmaron otro acuerdo comercial[2]por 40.000 millones de dólares, que incluía planes de cooperación en numerosos sectores, incluidos el petrolífero, el eléctrico e infraestructuras. De cualquier manera, esta relación también tuvo sus problemas.

A finales de 2002 Irak rompió toda relación con Lukoil, que tenía cerca del 70 % de la explotación en la zona de Qurna 2, negocio valorado en unos 20.000 millones de dólares, y continuó con otras compañías menores rusas, como Mashinoimport y Zarubezhneft, que apenas tenían un 3 % del negocio en la zona. En paralelo, el embajador iraquí en Rusia declaraba que ese país era para Irak su mayor aliado en asuntos petrolíferos. En realidad, el malentendido era fruto de la compleja situación en la que se encontraban ambas naciones. Si por un lado Rusia no quería enemistarse con Estados Unidos saltándose las sanciones impuestas a Irak, esta no aceptaba que Lukoil no hubiese desarrollado las explotaciones acordadas en el acuerdo de 1997. Rusia alegaba que las sanciones impuestas al país le impedían desarrollar el proyecto, mientras Irak indicaba que eso era falso y que Rusia solo buscaba evitar conflictos con los estadounidenses.

La rotura de relaciones de Irak con Lukoil afectó a la política interior del Kremlin, que se vio criticado con dureza por no defender los intereses de Rusia en política exterior. No fue hasta 2009 que Rusia recuperó los derechos de explotación en Qurna 2.

La invasión de Irak

En enero de 2002 comenzó la gran campaña mediática de Bush contra Irak aludiendo a las armas de destrucción masiva, que años después ha quedado claro que fue otra gran mentira. En octubre de 2002 el Congreso estadounidense aprobó una resolución que autorizaba el uso de la fuerza contra Irak de manera unilateral cuándo y cómo el presidente considerase oportuno.

Bush, en su afán por legitimar la invasión, intentó que se aprobase una resolución de las Naciones Unidas que permitiese el

ataque y ocupación, pero no fue posible. El presidente anunció que estaba listo para invadir Irak pese a no contar con su apoyo. De hecho, esta negativa tenía su lado bueno para estadounidenses y británicos; al no existir resolución, no había ningún tipo de restricción en cuanto al uso de la fuerza, o con respecto a la ocupación que se viesen obligados a cumplir.

Rusia nunca apoyó la invasión de Irak, pero aparte de eso, ¿qué podía hacer? Su oposición era clara, pero que no quería dañar sus relaciones con Estados Unidos también. Continuaba arrastrando el mismo dilema, fruto de su debilidad, desde hacía años. En febrero de 2003 alineó su postura con China, Francia y Alemania en la búsqueda de una solución pacífica al problema, al tiempo que destacaba que esa opción dependía, en primer lugar, de la actitud de Sadam. Pero tras la caída de Bagdad Putin hizo el anuncio de la importancia de las relaciones ruso-estadounidenses y la necesidad de un dólar fuerte y estable para su economía.

Al inicio de la guerra, Estados Unidos había conseguido una coalición de treinta países que apoyaban el ataque e invasión, entre ellos España. El 19 de marzo de 2003, una vez que consideraron que la parodia diplomática que habían organizado para evitar el conflicto había terminado, se pusieron manos a la obra y comenzaron los ataques aéreos.

En abril Bagdad había caído. Los días siguientes, con apoyo de los kurdos del norte, cayeron las ciudades de Kirkuk y Mosul. El 1 de mayo el presidente Bush declaró el fin de los combates, pero la situación estaba muy lejos de ser estable. El día 12 ya había sido nombrada una nueva Administración Civil para Irak, bajo mando estadounidense.

Solo diez días después el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas aprobaba una resolución que daba fin a trece años de sanciones y embargos, con excepción de la venta de armas. El camino al gran negocio y expolio estaba despejado.[3]

No fue hasta junio de 2004 que los estadounidenses anunciaron el traspaso de poder a un nuevo Gobierno interino iraquí formado por veinticinco ciudadanos seleccionados por ellos mismos y por los británicos. Podían nombrar ministros y comenzar la redacción de una nueva Constitución, pero la última palabra la seguía teniendo el representante de Estados Unidos Paul Bremer. En enero de 2005 se

celebraron las primeras elecciones después de Sadam. En abril se constituyó la Asamblea Nacional.

En cuanto a la abultada deuda de Irak con Rusia, no hubo avances. El Congreso Nacional iraquí declaró que tanto Rusia como Ucrania y Bielorrusia habían sido aliados de Sadam Huseín. Por tanto, la deuda contraída con la antigua Unión Soviética no sería satisfecha. No obstante, el nuevo Gobierno iraquí no tenía la intención de descartar a Rusia como un posible aliado comercial, todo un gesto de generosidad. Putin no se sobresaltó y realizó unas declaraciones muy moderadas en las que indicaba que esos asuntos habría que discutirlos.

La reconstrucción de Irak comenzó con rusos, franceses y alemanes, los tres al unísono plegándose a los deseos de la Casa Blanca, condonando el 80 % de la deuda que los iraquíes tenían con cada uno de ellos y permitiendo que el resto fuese pagado a plazos en los próximos años. Dio comienzo una nueva política de gestión del petróleo que, en realidad, fue un gran quebradero de cabeza.

El Irak posconflicto y el reparto del crudo

Si bien la coalición liderada por Estados Unidos pretendía una privatización del sector, pronto se dieron cuenta de que la población iraquí estaba en contra de esa medida; debía ser de las pocas cuestiones en que daba igual quién pudiese gobernar, no la aceptaban.

Otro asunto era el estado de las instalaciones. Las que no habían sido destruidas estaban obsoletas. La Administración estadounidense determinó en 2003 que las inversiones extranjeras eran aceptadas en todos los sectores excepto en el petrolífero, reservado exclusivamente a ellos y a sus elegidos.

Nada más finalizar los combates y nombrar una autoridad provisional estadounidense, esta nominó por un procedimiento poco claro a las compañías Halliburton y Parsons para la explotación de los yacimientos e instalaciones petrolíferas portuarias. Ambas ya conocían el terreno por haber tenido concesiones en el país en otra época.

Dick Cheney había sido consejero de Halliburton entre 1995 y 2000, año en que dejó la compañía para unirse a la campaña electoral del futuro presidente George W. Bush. Eso sí, con una indemnización

millonaria. Hay quien asegura que ascendió a 36 millones de dólares.

La gestión de yacimientos y puertos fue un escándalo de tal magnitud que en 2006 la propia prensa local denunciaba el nivel de robo de petróleo como algo sin precedentes, teniendo en cuenta que robar petróleo en Irak ya era una especie de deporte nacional antes del último conflicto. Parece ser que el método empleado por las dos compañías estadounidenses era tan simple como la manipulación de los contadores en los puertos de embarque. Estos no funcionaban bien desde antes de que ellos se hiciesen cargo y se habían comprometido a arreglarlos. Lo cierto es que nadie sabía cuánto crudo estaba saliendo, excepto los propios estadounidenses.

Además del expolio por parte de las compañías, otro grave problema era el contrabando de crudo, que era tan antiguo en el país como su explotación. Contaba con unas magníficas redes a lo largo de las zonas de producción. Al sur, se transportaba en pesqueros desde el puerto a petroleros. Por el norte, la cosa no era mejor: el petróleo salía para Siria, Jordania, Turquía e Irán por todos los medios que se les podía ocurrir. Todas las fronteras eran muy permeables a este tráfico y contaban con años de experiencia.

Durante el polémico programa Petróleo por Alimentos, que duró siete largos años, el hijo de Sadam Huseín, Uday, regentaba el negocio oficial de contrabando de crudo, del que se estimó unos beneficios anuales de tres mil millones de dólares. De estos, la tercera parte pasaba a las arcas familiares, y los otros dos tercios, al régimen. Ni aun así salen las cuentas de los 38.000 millones de dólares desaparecidos.

Las disputas nacionales por regular el sector se prolongaron durante años sin que se llegase a alcanzar un acuerdo legal aceptado por todos. Mientras tanto, las compañías extranjeras instaladas en el país estaban haciendo su agosto. Llevaron personal cualificado y compañías de seguridad privadas del extranjero. Esto dejaba a la población local en paro, y los ingresos por los recursos que explotaban tampoco se veían.

El enfoque dado al problema en el norte del país, en la zona semiautónoma del Kurdistán iraquí, fue muy distinto. El Gobierno Regional Kurdo (KRG) invitó a las compañías internacionales a llevar a cabo la exploración dividiendo su territorio en bloques.

Cuando se descubría crudo en cantidades explotables, por lo

general entraban en acción ExxonMobil y Chevron. Estas no se manchaban las manos para simples exploraciones. Existían dos problemas: el primero, las malas relaciones entre el KRG y el Gobierno central, que no aceptaba esta independencia en la explotación de los recursos que consideraba suyos, y el segundo, cómo transportar el crudo desde esta remota región.

La primera cuestión se puede considerar irresoluble, pero al KRG le daba igual. Estando las compañías estadounidenses por medio, no se sentía amenazado. La segunda cuestión se resolvió parcialmente tras la firma de los acuerdos con Turquía para, a través de su territorio, poner su crudo en circulación en el mercado internacional. Finalmente, en 2014 un nuevo oleoducto conectó los pozos en manos del KRG con el territorio turco.

Estados Unidos comenzó el milenio con muchos frentes abiertos. Si algunos como Afganistán e Irak los abordaron militarmente, otros parece que los enfrentaron por el procedimiento de la intervención no directa. Esto hace referencia, entre otros, al caso de Venezuela y las posibles injerencias de la CIA.

Venezuela

El 11 de abril de 2002 el presidente de Venezuela Hugo Chávez fue depuesto y detenido tras el golpe de Estado dado por Pedro Carmona, apoyado por diferentes grupos antichavistas. El golpe fue un fracaso memorable: a pesar del apoyo instantáneo de los Gobiernos de Estados Unidos, Colombia y España, el nuevo presidente duró apenas dos días en el poder, y Chávez regresó como líder indiscutible.

Pero ¿cuáles fueron las posibles causas reales de este intento de derrocamiento? Cuando Chávez asumió el poder, conocía a la perfección la gran dependencia que la economía de su país tenía del petróleo. Una de sus primeras medidas en el plano internacional fue visitar a todos los miembros de la OPEP con la idea de reactivar la organización. Sus esfuerzos no fueron en vano: consiguió un acercamiento de los más antagonistas y en septiembre de 2000 organizó en Caracas una cumbre, la primera tras muchos años de desavenencias entre sus miembros. Gracias en parte a los acuerdos que alcanzaron, el precio del crudo comenzó a retomar el camino del alza

en 2001. Ese no fue su único logro; la OPEP consiguió salir del letargo al que la tenían sometida las intervenciones estadounidenses a través de Arabia Saudí.

Pero el ataque del 11 de septiembre de 2001 y la cruzada del presidente Bush contra el terror cambiaron muchas cosas. Venezuela pasó a la lista negra; escapa de toda lógica cuál es su posible relación con los atentados o el terrorismo.

Chávez, cada vez más arrinconado dentro y fuera del país, estableció lo que se dio en llamar la Ley Habilitante, que le permitía legislar en todas las materias que considerase convenientes sin encomendarse a nadie, es decir, pasar de democracia a dictadura sin problema. Una dictadura que afectó a todos los sectores empresariales del país, empezando por los hidrocarburos. Hay que recordar que el sector privado de las petroleras nacionales estaba íntimamente imbricado con las petroleras estadounidenses.

El presidente tenía en el punto de mira a la compañía PDVSA, la empresa más importante del país, a la que consideraba un elemento disidente de su política, al servicio de aquellos que querían derrocarlo. Para controlarla, en febrero de 2002 cambió a toda su cúpula directiva, lo que se traduce en cambiar a profesionales por adeptos al régimen, o en lo que pasó después.

Las exportaciones se desplomaron, el déficit y la inflación se dispararon. La situación llegó a tal punto que el país con mayores reservas de crudo del mundo tuvo que importar gasolina para cubrir sus necesidades.

El 9 de abril de 2002 los grupos antichavistas iniciaron una huelga general. El tercer día de huelga, la situación se descontroló entre seguidores y detractores. Hubo muertos en las calles por ambos bandos. Así se llega al golpe de Estado fallido, que es posible que no sirviera de nada, salvo para radicalizar al chavismo.

En 2007 Chávez volvió al ataque con las petroleras y decretó que todas las internacionales que operaban en el país deberían ser empresas mixtas con mayoría de participación del Gobierno. Una nacionalización en toda regla. Las compañías más implantadas adoptaron diferentes posturas: ExxonMobil y ConocoPhillips decidieron retirarse y Total, BP y otras aceptaron las nuevas condiciones.

Esta decisión pasaría factura al chavismo. Una década después la

justicia internacional falló a favor de la ConocoPhillips, a la que se le estimaba una pérdida de cerca de 2.000 millones de dólares. El fallo animó a otros a pleitear contra el Gobierno venezolano, que corría el riesgo de perder buena parte de sus posesiones para pagar las sanciones impuestas.

Claro está que, al tiempo que se hacían enemigos, había que buscar nuevas alianzas. En 2007 China y Venezuela acordaron la creación del Fondo Conjunto Chino Venezolano, que le facilitaba a China la ejecución de proyectos de infraestructuras o agricultura a cambio de petróleo.

El Cáucaso

El mar Caspio, la misma región que hizo millonarios a los Nobel, a los Rothschild y en parte a Rockefeller un siglo atrás, cuando Bakú era el principal punto de suministro, parece haberse transformado en una auténtica mina de oro con respecto a los hidrocarburos.

En el año 2000, en las costas de Kazajistán se descubrió el yacimiento de Kashagan, el mayor en los últimos veinte años y el primer campo petrolífero kazajo sobre el mar. No fue plenamente productivo hasta 2016, después de la creación de un complejo entramado de empresas bajo la denominación de North Caspian Operating Company, con participación de la estatal kazaja KazMunayGas, además de Shell, Total, ENI, ExxonMobil y China National Petroleum Company (CNPC). El yacimiento alcanzó su máxima producción de gas y crudo en el primer semestre de 2019.

El gas del yacimiento se emplea para la producción energética de la planta y el sobrante se lleva al mercado a través de los gasoductos de la compañía estatal KazTransGas, creada en 2000. Hoy en día dispone de más de 19.000 kilómetros de gasoductos, llegando, entre otros lugares, desde el mar Caspio a China.

Foro de países exportadores de gas

El mercado del gas estaba en expansión, así que era solo cuestión de tiempo que surgiese algún tipo de organización internacional. Un símil

a la OPEP, pero para asuntos del gas natural, que pudiese poner de acuerdo a países productores. Fue en Teherán, en mayo de 2001, durante la cumbre de ministros del Petróleo, que vio la luz el Gas Exporting Countries Forum (GECF). Se pretendía promover un mercado del gas estable y transparente, aparte de intentar influir en el precio.

Este foro fue fundado por Argelia, Brunéi, Indonesia, Irán, Malasia, Omán, Catar, Rusia y Noruega, con Turkmenistán como observador. De un primer vistazo, se pueden apreciar grandes presencias, como Rusia y Catar, y grandes ausencias, como Estados Unidos, Azerbaiyán y Australia.

En la cumbre de Moscú en diciembre de 2008, el GECF se constituyó como una organización gubernamental internacional. Para entonces se habían sumado Bolivia, Egipto, Guinea Ecuatorial, Libia, Nigeria, Trinidad y Tobago y Venezuela.

Si bien ambas organizaciones, OPEP y GECF, tienen similitudes, los mercados de sus respectivos productos tienen cada uno su propia idiosincrasia, a la que se han debido adaptar. Si la OPEP intenta influir en el precio mediante una imposición de cuota a la organización y a cada uno de sus miembros, el GECF oficialmente niega que quiera influir en el precio del mercado y no determina cuotas para sus miembros.

El objetivo que se marcaron de una paridad de precio con el petróleo no lo consideran una intervención en cuanto al gas, aunque esto es, como poco, difícil de digerir. Pero el mercado del gas tiene una serie de aspectos estructurales que lo hace muy diferente. La primera cuestión diferenciadora es que es todavía muy poco global en comparación con el del crudo, debido a las dificultades de transporte.

El gas es notablemente más barato que el petróleo, siempre y cuando su transporte no exija recorrer grandes distancias o que estas no puedan ser salvadas por gasoductos. El transporte fuera de estos solo puede realizarse mediante buques preparados para el transporte de gas natural licuado, es decir, buques de complicada tecnología y caros de producir. Para su licuefacción, el gas debe ser enfriado a -162,2 ºC, el resultado en volumen es como haberlo comprimido a 600 atmosferas, aunque licuado permanece a presión atmosférica. Para ello son necesarias costosas instalaciones en puerto antes del embarque y lo mismo, pero a la inversa, en el puerto de destino, para

volver a transformar el gas licuado en gas y almacenarlo.

Su precio tiene una dependencia regional importante. No existe uno de referencia como en el caso del crudo, por lo que la caída de producción en una determinada zona no tiene por qué afectar al precio en otra, como sí suele pasar con el crudo. Hasta 2021 Catar era el mayor exportador de gas licuado por vía marítima, puesto que le arrebató Australia durante poco tiempo; en julio de 2022 Estados Unidos ocupó la primera posición. Mientras tanto, Rusia era el mayor exportador de gas por gasoductos. La guerra de Ucrania lo ha trastocado todo.

El segundo factor diferenciador es que los contratos de gas son, en general, por periodos largos que garanticen la rentabilidad de las costosas inversiones previas a su transporte. Estos precios son algo que acuerdan las partes implicadas, proveedor y consumidor directamente, fuera de un mercado regulado como es el caso del crudo.

Gas para Europa

Europa tiene una carencia muy importante de fuentes de energía, lo que la ha llevado históricamente a buscar fuentes de abastecimiento fuera de sus fronteras. Salvo Noruega, el Reino Unido y Países Bajos, el resto de los países no son autosuficientes, y de los tres mencionados, excepto Noruega, que posee grandes reservas y exporta una parte considerable de su producción, los otros dos estaban ya en caída franca en su nivel de producción, y se esperaba que en un periodo bastante corto no fuesen capaces ni de cubrir sus propias necesidades.

Respecto al gas, Europa se alimenta, en parte, de Noruega, que por suerte lo tiene en abundancia y parece que dará para unos cuantos años, pero es insuficiente para las necesidades diarias del continente.

Por el sur, Europa obtiene gas proveniente de Argelia vía Italia y España, pero ninguno de ellos está bien conectado con las redes continentales, lo que limita su empleo a los países mencionados. En este asunto Italia está mejor posicionada que España para culminar una conexión de gas con el resto de Europa. Ya dispone de gasoducto y oleoductos desde hace años y continúa construyendo.

En enero de 2018, la Unión Europea facilitó fondos para el estudio de viabilidad del proyecto South Transit East Pyrenees,

construcción del gasoducto Midcat de España a Francia, entre Cataluña y el Midi.

A finales de 2019 la Comisión Nacional del Mercado y la Competencia española, junto con la francesa de Regulación de Energía, tumbaron el proyecto al considerar que no cumplía las condiciones del mercado y necesitaba evaluaciones adicionales.

Rusia era otro gran proveedor de gas a Europa, con dos destacados inconvenientes, puesto que existen algunos más. El primero, que sus gasoductos cruzan por terceros países que representan una amenaza constante al suministro cuando las relaciones rusas con ellos se tensan por una u otra razón. El segundo son los suministros de gas licuado procedentes de diferentes fuentes, como Catar, Nigeria y Egipto, que son competencia directa.

En resumen, Europa ha tenido siempre que diversificar sus fuentes de suministro, al tiempo que necesita que el número de protagonistas en el proceso, que puedan suponer una amenaza, disminuya.

En 1993, la Unión Europea volvió a recalcar la importancia de las Trans-European Networks (TEN), que incluía las áreas de transporte, energía y telecomunicaciones, concepto creado en el Tratado de Roma en 1957, pero que en gran medida dormía plácidamente; poco o nada se había hecho al respecto.

En el área de la energía se habían establecido diez proyectos prioritarios que fueron aprobados por el Consejo en 1994. Europa, en principio, buscaba dos objetivos: diversificar su suministro de gas y reducir su dependencia del ruso.

Dado que las repúblicas exsoviéticas que rodean el Caspio, junto a los países de Oriente Próximo, se habían convertido en grandes productores de gas, parecía lógico estudiar la posibilidad de transportarlo a Europa, lo que cubriría los objetivos mencionados. Con esta idea, en 2002 se reunieron en Viena una serie de países para dar forma a este proyecto: Austria, Alemania, Bulgaria, Turquía, Rumanía y Hungría, que formalizaron más adelante el proyecto Nabucco (Fig. 9.2), un gasoducto que podría suministrar gas de diferentes países, como Azerbaiyán, Irak, Turkmenistán o Siria a Europa, a través de Turquía, Bulgaria, Rumanía y Hungría, hasta alcanzar Austria.

Como curiosidad, cuentan las crónicas que el nombre de Nabucco fue elegido porque después del primer encuentro en 2002 en Viena,

los jefes de las delegaciones fueron a la ópera a ver la obra homónima de Giuseppe Verdi y en una cena posterior acordaron que ese sería el nombre.

El proyecto era de un nivel de ambición sin precedentes y nacía con tantas ganas como incertidumbres sobre su realización. De Alemania, que estaba implicada desde un principio con la compañía RWE, con su correspondiente 16,7 % de participación, no se puede decir que fuese un gran entusiasta del proyecto; tampoco era el momento de descartarlo de plano y vetarlo, pero tenía grandes reticencias. En primer lugar, el gas no le llegaba, pero eso podría ser fácil de solucionar después de más de 3.000 kilómetros de gasoducto, malo sería no poder alargarlo un poco. Pero había otros dos factores mucho más determinantes. El primero de ellos, la capacidad que se esperaba del gasoducto no alcanzaba ni el 8 % del consumo de gas en Europa por aquellas fechas de 2003. Teniendo en cuenta todos los países que tenía que atravesar antes de llegar a Alemania, esta no apreciaba demasiada rentabilidad. El segundo factor era igual de determinante: cada país por el que el gas debía transcurrir era un extorsionador en potencia, y el número era muy elevado.

Desde hacía muchos años, en los setenta bajo el mandato de Willy Brandt, Alemania veía mucho más conveniente una relación más estrecha y personal con Rusia, sin terceros países, para los asuntos de gas. Esto quedó plenamente patente cuando el canciller alemán Gerhard Schröder apoyó sin ningún género de duda la construcción del gasoducto Nord Stream durante su mandato entre 1998 y 2005. Su apoyo no debió de ser cosa nimia. Nada más dejar la política, asumió la presidencia de la junta de accionistas de Nord Stream AG, y preside el Consejo de Administración de la petrolera rusa Rosneft.

En resumidas cuentas, el interés nacional alemán iba por delante del interés de la Unión Europea, circunstancia que molestaba profundamente a Polonia, que se veía fuera de cualquiera de las dos opciones.

Por otro lado, el proyecto Nabucco contaba con otro potente enemigo, Rusia. La pretensión de la Unión Europea de dejarla fuera de tan ambicioso plan no era admisible, así que debía contraatacar. Para ello, Rusia determinó dos líneas de acción. La primera, potenciar el eje ruso-germano con el Nord Stream, por lo que apremiaba a Angela Merkel, relevo de Gerhard Schröder, a confirmar el proyecto. La

segunda línea, buscar una alternativa a Nabucco en el corredor sur europeo.

Al mismo tiempo Rusia continuaba enzarzada con Ucrania por el cobro del gas que esta consumía y por las tasas que pretendía cobrarle por permitir el paso del gas a Europa. En el fondo, Rusia también quería puentear a Ucrania para la exportación de gas, así que Nabucco fue el revulsivo que necesitaba para comenzar a buscar opciones.

Nabucco continuaba sin arrancar por falta de fondos y de suministradores de gas, dado que todavía no se había negociado con nadie, y también debido a la bajada de la demanda de gas en Europa por esas fechas.

La Unión Europea había determinado en 2003 que asumiría la mitad del coste del estudio de viabilidad, lo que le supondría un desembolso de 200 millones de euros, pero Alemania, con Angela Merkel a la cabeza, lo vetó. La razón oficial: que no veían con buenos ojos que se gastasen fondos fuera de las fronteras de la Unión. La verdad: que no cejaría en su veto hasta que se le diese apoyo a su proyecto del Nord Stream con Rusia; y así fue, todos aceptaron. Se puede pensar: si esto era lo que quería Alemania, ¿para qué participó en el proyecto Nabucco? La respuesta es que, aplicando la lógica, sería mucho más fácil sabotearlo desde dentro que desde fuera y, una vez dentro, podría bloquearlo hasta que apoyasen su proyecto, como así fue. Pero para eso hubo que esperar, nada más y nada menos, que al año 2009. Seis largos años en los que a los rusos les dio tiempo a preparar su contraataque con el proyecto South Stream en el 2006 (Fig. 9.2), lo que supuso una estocada importante para los planes europeos.

Los rusos tampoco lo tenían fácil, pero jugaban muy bien sus cartas. En 2006 interrumpieron temporalmente el suministro de gas a Europa por sus problemas con Ucrania. Esta circunstancia alertó sobremanera a los europeos y más a aquellos cuya dependencia de gas ruso era más elevada.

South Stream partiría de Rusia bajo el mar Negro y emergería por Bulgaria. Desde aquí continuaría por dos caminos principales: al norte por Serbia, Hungría y Austria, y al sur por Grecia e Italia. Se contemplaba también la opción de construir subramales para alcanzar otros países que se hubiesen quedado fuera del gasoducto principal. Para darle un aspecto más europeo, hacía falta un aliado de nivel, y

quién mejor que Italia, con Silvio Berlusconi a la cabeza. Recordemos que Italia se había quedado fuera de Nabucco, así que, como miembro destacado junto a Alemania de una auténtica Desunión Europea, la jugada le venía perfecta. La italiana ENI fue la principal socia de Gazprom en este gasoducto.

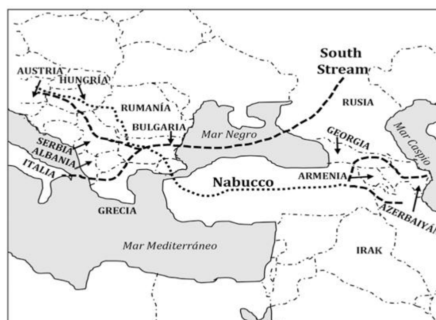


Fig. 9.2. Resultado del proyecto South Stream en 2009.

El gran sueño europeo de Nabucco empezaba a estar tocado de muerte, pero este desenlace fue largo y tedioso, lo que permitió desencuentros entre los implicados que no cesaban de alimentar a la Desunión Europea (DE). Uno de los grandes fallos de sus promotores fue no contar con suministradores desde un principio. Jamás se había abordado la construcción de un gasoducto sin antes asegurar su suministro y los compradores. En el caso de Nabucco, nadie supo nunca quién sería el suministrador, era algo que se negociaría. Y así fue, pero sin éxito en ninguno de los intentos. Una auténtica locura.

Las alternativas a este proyecto que nunca se realizó iban surgiendo irremisiblemente. Europa necesitaba gas. En 2007 se inauguró el primer tramo que enlazaba Turquía con Grecia del gasoducto Turkey, Greece and Italy (ITGI), que interconectaría los tres países. A la segunda fase del ITGI le salió un competidor, el Trans-Adriatic Pipeline (TAP) (Fig. 9.3), con la única diferencia respecto al anterior de que su trazado pasaba por Albania antes de cruzar el Adriático rumbo a Italia. Su pretensión era transportar gas iraní a Europa.

También se barajaba la opción del llamado White Stream, gas proveniente de Azerbaiyán que, a través de Georgia y transcurriendo bajo el mar Negro, volviese a ver la luz por Rumanía o Ucrania. Este

proyecto, como tantos otros, surgió y murió de inanición sin pena ni gloria.



Fig. 9.3. Surgimiento del Trans-Adriatic Pipeline (TAP) durante la segunda fase del ITGI.

Como se puede apreciar, la situación estaba muy lejos de aclararse y las discrepancias entre países a causa de sus propios intereses eran evidentes. La mayoría de estos proyectos no llegaron a realizarse: ni el Nabucco, ni el South Stream, ni el White Stream, ni algunos otros. La tan deseada disminución de la dependencia del gas ruso pasó a ser una utopía cuando en diciembre de 2008 las disputas entre Rusia y Ucrania volvieron a dejar a gran parte de Europa sin gas.

Conflicto ruso-ucraniano por las tarifas

Rusia le exigía a Ucrania un incremento del precio del gas del 50 %. Por entonces el metro cúbico de gas se vendía a Ucrania a 180 dólares, mientras Europa pagaba 400 por la misma cantidad. Moscú quería imponer un nuevo precio ucraniano de 270 dólares. Aparte de esto, exigía que Ucrania dejase literalmente de robar de los gasoductos el gas que iba destinado a Europa. Moscú buscó el apoyo de Europa para que intentase hacer entrar en razón a Ucrania, a la que pretendía equiparar el precio del gas con el europeo en dos años.

Pero Ucrania ni quería ni podía asumir los nuevos precios que Rusia pretendía imponerle. La crisis de 2008 le había afectado tanto o más que a cualquier país europeo. El 1 de enero de 2009 seguía sin pagar y Rusia le cortó el suministro, aunque continuaba mandando gas para Europa, lo que obligaba a Ucrania a respetar los acuerdos de tránsito. No obstante, se quedaba con parte del gas en concepto de peaje. En definitiva, rusos y ucranianos se acusaban de robar y de no

suministrar la cantidad que decían. Por todo ello, no llegaba a Europa el gas en las cantidades acordadas.

La Unión Europea, la mayor perjudicada, adoptó su tradicional postura de avestruz y manifestaba que era un problema comercial entre las partes. Rusia, al ver que no había acuerdo, decidió reducir el caudal de gas, lo que obligó a los europeos a tomar cartas en el asunto.

Independientemente de que hubiese más reservas en Europa que en el corte de suministro de 2006, tampoco era cuestión de que se quedasen a cero por un desencuentro entre Rusia y Ucrania. A esto había que añadir que no había manera física de sustituir la dependencia de gas que se tenía de Rusia, por mucho que Noruega incrementase su producción o se aumentasen las importaciones de gas licuado. Al final, las partes implicadas llegaron a un acuerdo, pero Europa se había visto desprovista de gas durante dos semanas.

Se habían aprendido importantes lecciones. La primera, que entre el suministrador y el consumidor el número de intermediarios con posibilidad de extorsionar tenía que ser el menor posible. La segunda, una creciente desconfianza de Ucrania, y, por último, precaución de no satisfacer las demandas de Rusia y sus reivindicaciones, porque no se andaría con medias tintas.

Vuelta a Europa

Todas estas iniciativas afectaban directamente al suministro en Europa, que era al fin y al cabo donde todos los productores de gas querían llevar su producto. La Comisión Europea adoptó la muy políticamente correcta neutralidad. La DE había ganado, y la UE no era más que un títere en todo este macronegocio donde los intereses nacionales primaron sobre cualquier visión de futuro que pudiese beneficiar al conjunto.

Claros ganadores: Rusia y Estados Unidos, que aquí comparten enemigo, la tan buscada cohesión de la UE que tanto les molesta y contra la que luchan en este y en cualquier otro terreno.

Tras la crisis ruso-ucraniana de 2009, la UE volvió a intentar resucitar el proyecto Nabucco, que se mantenía en coma inducido; estaba clara la necesidad de desvincularse de la dependencia gasística

de Rusia.

Estados Unidos lo apoyaba pensando que perjudicaría a los rusos. El corredor sur era nuevamente una prioridad para Europa. Por fin, una vez todos de acuerdo y contando con los apoyos necesarios, el proyecto del gasoducto Nabucco murió.

Puede resultar difícil de entender, pero la realidad no era demasiado compleja. Ninguno de los problemas que tenía el proyecto de financiación, comercialización y suministro fueron resueltos. Las buenas palabras a nivel político se quedaron en eso, en palabras. No deja de ser curioso por dónde le vino la última puntilla que acabó con él. Si el gasoducto Nabucco no avanzó durante años, sí lo hicieron los países productores de gas, que cada vez invertían más en su explotación y se veían en la necesidad de colocarlo.

En el caso concreto de Azerbaiyán, que siempre estuvo en mente como uno de los proveedores para Nabucco, decidió no continuar con esa línea y buscar su propia alternativa. En el año 2011 presentó junto con Turquía, que ya estaba más que cansada de que sus esfuerzos por entrar en la UE fuesen siempre en vano, el proyecto Trans-Anatolio (TANAP). A fin de cuentas, ninguno de los dos tenía nada que perder. El productor vendía su gas y Turquía seguía siendo llave para Europa, al tiempo que daba la puntilla al proyecto europeo. De esta manera, ambos ganaban.

Este nuevo gasoducto iría desde el ya existente South Caucasus Pipeline (SCP) hasta la frontera de Turquía con Grecia. En 2013 los azeríes determinaron que, para que su gas alcanzase Europa, se decantaban por el TAP, que, tras Grecia, pasaría por Albania antes de cruzar el Adriático rumbo a Italia. Así, finalmente, Nabucco quedó muerto y enterrado.

Nord Stream 1

Retomemos la postura de Alemania respecto al proyecto Nabucco. El hecho de que no permitiera la inversión inicial europea hasta que no vio la luz su proyecto Nord Stream supuso un retraso de seis años al proyecto europeo. Si no fue lo que más daño le hizo, sí se convirtió una losa difícil de levantar.

A Alemania no le gustaba ni ser energéticamente dependiente, de

lo que por ahora no tiene más remedio, ni ser susceptible de ser chantajeada por otros países. Para evitarlo, buscó una solución, de manera que el gas que le llegaba de Rusia pudiese hacerlo de forma directa. Claro está que el único camino posible era mediante el gasoducto construido por el Báltico.

Desde su comienzo, el proyecto ha cosechado las críticas de números países europeos, así como de Estados Unidos, que ha llegado a considerar que Alemania se había vendido a los rusos.

El primero de los gasoductos, denominado Nord Stream 1 (Fig. 9.4), se comenzó a construir en 2010 para estar operativo a finales de 2011. En noviembre de ese año, Angela Merkel, por parte alemana, y Dmitri Medvédev, por la rusa, lo inauguraron oficialmente.

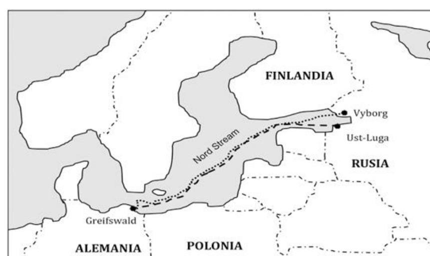


Fig. 9.4. Nord Stream 1, primer gasoducto del consorcio Nord Stream AG.

Aparte de la convulsa situación en Europa, Asia Central, Rusia u Oriente Próximo, por el resto del mundo también sucedían acontecimientos de interés relacionados con los hidrocarburos.

Bolivia

En 2006 se produjo en Bolivia la nacionalización del sector. Era la tercera vez que se acometía, ya la habían llevado a cabo en 1937 y en 1969. Todo un récord de nacionalizaciones para un país.

A partir de los años ochenta, los diferentes Gobiernos bolivianos comenzaron a legislar de nuevo de modo que poco a poco la empresa nacional Yacimientos Petrolíferos Fiscales de Bolivia (YPFB) pudiese transferirse a empresas privadas. Esto resulta, como poco, sorprendente, si se tiene en cuenta que para 1985 YPFB era la mayor

fuente de ingresos del país.

Entre 1993 y 1997 se llevó a cabo la privatización de todo el sector de hidrocarburos, desde la búsqueda hasta la explotación, refinado, transporte, almacenamiento y comercialización. La causa: la situación económica de Bolivia era como la de muchos otros países en vías de desarrollo, francamente mala, y tenía una deuda exterior elevada a la que no podía hacer frente. Era la víctima perfecta para las multinacionales de los hidrocarburos, apoyadas por Washington con sus brazos ejecutores: el FMI y el Banco Mundial. Dicho y hecho, definido el objetivo y una vez debilitado, fueron a por él.

Ambas instituciones establecieron programas para el país que consistían en profundos ajustes estructurales. En 1993, bajo el mandato del presidente Gonzalo Sánchez de Lozada, se presentó la nueva Ley de Hidrocarburos que había sido redactada de acuerdo con las exigencias del Banco Mundial y establecía que los campos de hidrocarburos, con reservas conocidas, debían pasar a manos privadas.

En 1994 la multinacional estadounidense Enron se asoció con la nacional YPFB, arrancando un proceso que llevaría al país a perder todos sus recursos de hidrocarburos.

Enron era una compañía especializada en temas gasísticos de reciente creación, tras la fusión en 1985 de la Houston Gas con la InterNorth. Su entrada en Bolivia era como asociada, figura retórica que no definía de forma muy clara cuál era su papel y sus capacidades, pero lo cierto es que poco importaba.

Bajo acuerdo con el Gobierno, Enron fue el intermediario financiero en las negociaciones con Brasil para la construcción de un gasoducto, desde los yacimientos gaseros de Bolivia a ese país. Todo esto sin que el Parlamento boliviano hubiese aprobado todavía la nueva Ley de Hidrocarburos, circunstancia que se demoró tres años, hasta 1996. Una vez aprobada por el Parlamento, el presidente Sánchez de Lozada firmó un nuevo acuerdo con Enron en el que dejaba de ser asociada con derechos difusos a ser dueña de los recursos del gas del país entero. Pero no queda ahí la cosa: la misma compañía, gracias a un acuerdo secreto, realizaba un pago que no sería ingresado en las arcas del Estado, sino en las arcas de otra compañía que acababa de comprar. De esta forma, todo el negocio le salía gratis. Se hizo un autopago por la compra del gas boliviano. Todo ello, claro está, con el visto bueno del FMI y el Banco Mundial.

Es difícil entender cómo pretendían estas dos instituciones que Bolivia hiciese frente a su deuda exterior en estas condiciones.

El mercado brasileño, que era la gran salida del gas boliviano, ahora estaba en manos de Enron, que era donde habían fijado su objetivo hacía años.

El proceso de privatización no acabó ahí. Con la nueva Ley de Hidrocarburos promovida por el Banco Mundial, de la mano de la compañía nacional YPFB, esta se descompuso en cuatro: tres de capital público-privado a partes iguales, pero con gestión privada, y una última del todo pública.

La primera de ellas, la nueva compañía Chaco, con la estadounidense Amoco como copropietaria. La segunda de ellas, Andina, coparticipada por un conglomerado formado por las argentinas YPF, Perez Companc y la multinacional Pluspetrol. La última, Transredes, en la que participaban Enron, Shell, BP y Petrobras, se hizo con las infraestructuras, junto a todos los ductos, de gas y petróleo. A la cuarta empresa que sobrevivió con el nombre original de YPFB, y de capital público, la ley le prohibía tácitamente llevar a cabo tareas de explotación o producción, por lo que debería hacerlo a través de las otras compañías mencionadas.

Las dos primeras mencionadas se habían repartido la explotación y la producción, ¿a qué coste? Pues prácticamente al mismo que le había costado a Enron, nada de nada. Salvo la promesa de que lo que pagasen sería para inversiones en ellas mismas.

La privatización puede considerarse una estafa sin precedentes en Bolivia, aunque curiosamente el Estado continuaba siendo el propietario de los yacimientos sin tener ningún derecho de explotación sobre ellos, ni de su transporte o comercialización. El país, cuya principal fuente de ingresos en 1985 eran los hidrocarburos, pasaba a cobrar impuestos y regalías en una cuantía muy inferior a diez años atrás, con lo que la deuda, en lugar de disminuir, continuó aumentando.

Cuando Evo Morales asumió el control del país en 2005, tenía meridianamente claro que era necesario volver a nacionalizar el sector, pero con la astucia jurídica requerida para evitar millonarias reclamaciones por parte de los damnificados. A ello ayudó el hecho de que los yacimientos continuaban siendo propiedad del Estado. Al fin y al cabo, algo similar a lo acontecido durante la privatización, pero al

revés. Se renegociaron todos los contratos con las compañías explotadoras en condiciones mucho más ventajosas para el país. Las empresas que no quisieron aceptar las nuevas condiciones tenían la opción de marcharse. Las que decidieron quedarse era con las nuevas condiciones, que implicaban, entre otras cuestiones, un nuevo reparto en las proporciones del accionariado a favor de Bolivia. La mayoría optó por quedarse, lógico si se tiene en cuenta que sus reservas de gas eran las segundas de la región después de Venezuela.

Algunos consideraron que la nacionalización fue a medias, exageradamente blanda. Puede ser, pero tenía su lógica. Por un lado, Bolivia necesitaba la tecnología que las empresas extranjeras proporcionaban y, por otro, no tenía ningún interés en verse involucrada en millonarias reclamaciones que le podían suponer importantes indemnizaciones.

De todas maneras, no fue todo de color de rosa. A medio plazo, la producción de gas bajó y hubo graves problemas para cumplir con las cuotas de exportación contratadas con Brasil y Argentina. A raíz de ello, Brasil se planteó reducir su dependencia del gas de Bolivia de manera significativa en los siguientes años.

Para terminar este asunto, Enron, la empresa que había surgido en 1985 como la quinta maravilla, ejemplo de una de las mejores empresas de Estados Unidos, resultó ser la reina de la ingeniería financiera con una doble contabilidad. En diciembre de 2001 se destapó el fraude que ocasionó la mayor bancarrota hasta entonces en su país. La compañía se declaraba en quiebra llevándose por delante a su auditora, Arthur Andersen, una de las más importantes del mundo por esas fechas.

China

Para su seguridad energética, China había establecido una estrategia de dos vías. En primer lugar, reducir el consumo, lo que la obligaba a renovar gran parte de sus infraestructuras energéticamente obsoletas. Se aumentaron las reservas de crudo al tiempo que se incrementó la capacidad de refinado, incluyendo el refinado de crudo pesado, que era el producido en Venezuela.

En segundo lugar, buscó la mayor diversificación posible de sus

fuentes de suministro. Se potenció la construcción de ductos con Kazajistán y Rusia. En paralelo, y dada la situación política en la zona, se buscaron nuevos suministradores fuera del golfo Pérsico, como fueron Argelia, Brasil, Venezuela, Argentina y Canadá, entre otros.

En 2008, China publicó su Libro Blanco sobre seguridad energética en el que destacaba que solo se puede alcanzar si existe dicha seguridad en todo el mundo y que, de no ser así, habría un desequilibrio que generaría una situación inestable. Con esta filosofía, China firmó cuanto acuerdo pudo en materia de suministro de crudo en África e Iberoamérica. Los países firmantes se han beneficiado de fondos y tecnología china que les ha permitido aumentar su producción, mientras China ha tenido acceso a los recursos petrolíferos generados.

Para la gestión de los recursos de gas y petróleo, dentro y fuera de su territorio China dispone de tres corporaciones bajo el estricto control del Estado: la CNPC, la China Petrochemical Co. (Sinopec) y la China National Offshore Oil Co. (CNOOC).

El Fondo Conjunto Chino Venezolano recibía aportaciones del Banco de Desarrollo Chino en dos terceras partes y el resto lo aportaba Venezuela a través del Fondo Nacional de Desarrollo de Venezuela, organismo creado en 2005 para apoyar proyectos sociales, educación, sanidad, etcétera.

La situación final deseada era tan simple como facilitar préstamos a cambio de petróleo, pero revestido con una falsa parafernalia sociohumanitaria muy en boga, y necesaria para fines propagandísticos.

En su creación, el Fondo Conjunto Chino Venezolano contaba con 6.000 millones de dólares por un periodo de tres años, durante los cuales Venezuela facilitaría 100.000 barriles de crudo diario.

En 2009 se renovó con las mismas cifras, en cuanto a la parte económica, y el mismo periodo, pero en esta segunda ocasión el número de barriles podría fluctuar entre los 107.000 y los 153.000, en función del precio del crudo en el mercado. La cosa no ha debido de ir nada mal porque en 2014 las cifras barajadas, puestas a disposición del Fondo Conjunto, se habían multiplicado por diez.

Volviendo al motivo que llevó a utilizar el método del préstamo a través de la creación de un fondo, en lugar de ir y comprar, tiene su explicación. El prestatario sabe que dispondrá de fondos por un

periodo y cantidad acordados de antemano, lo que le permitirá financiar proyectos a medio y largo plazo. Pero quizá queda en duda qué gana el prestamista, además de asegurarse un suministro energético constante. En el caso de China, siempre hay algo más por detrás y eso son las llamadas *condiciones políticas* que impone si quieres acceder a sus préstamos. La primera de ellas es que se ha de reconocer una China unida, lo que implica nada de relaciones oficiales con Taiwán, para así apoyar su reunificación. Luego vienen las llamadas *condiciones de arraigo*, consistentes en aceptar que los chinos impongan sus proyectos, así como los contratistas, empleados subcontratistas, tecnología, proveedores, dirección, etcétera, de origen chino, en la medida que ellos consideren necesario.

A todo ello hay que añadir que el capital del préstamo no se puede gastar así como así, sino bajo supervisión china, puesto que cualquier proyecto deberá ser aprobado por una comisión mixta chino-prestatario. De forma que, para poder ejecutar el capital del préstamo, China también quiere que sus empresas participen en todos los proyectos que se ejecuten.

El sistema chino acaba en muchas ocasiones arrastrando al país a un incremento real de su deuda, al tiempo que la participación china en los diferentes sectores de interés estratégico sea cada vez mayor. En el fondo, es un sistema actualizado del implementado por los estadounidenses para hacerse con los recursos de los países en vías de desarrollo.

Estados Unidos

Marchemos ahora a Estados Unidos, donde la seguridad energética ha sido desde hace tiempo un asunto de seguridad nacional que preocupa a sus presidentes desde el mismo día de la toma de posesión. George W. Busch no fue una excepción, y como ya se ha indicado, al poco de llegar dispuso de un estudio al respecto.

En 2005, Estados Unidos aprobó la Energy Policy Act of 2005 para dar continuidad a la búsqueda de soluciones y acabar con su dependencia energética de otros países. Este hecho no estaba relacionado con que ese año Estados Unidos importara el 35 % de la producción iraní, más del doble que años precedentes. Para algo se

habían quedado «el mejor trozo de la tarta» del petróleo iraní, junto con los británicos. Esta ley tuvo continuidad cuando en diciembre de 2007 el presidente Bush aprobó la Energy Independence and Security Act, que establecía una serie de objetivos encaminados a hacer de Estados Unidos un país energéticamente independiente, incrementar la producción de combustibles renovables, mejorar la eficiencia de vehículos, etcétera.

Se incrementaron las inversiones en energía solar, eólica y biocombustibles, entre otras opciones. Su sucesor, Obama, continuó enfrentándose al mismo problema. En el año 2011 era consciente de que Estados Unidos consumía él solito casi la cuarta parte del total mundial de hidrocarburos, y que su capacidad de producción estaba muy lejos de esas cifras. De este modo, como todos sus antecesores, también presentó su gran plan de aseguramiento energético basado en cinco ideas, pero esto ya se verá más adelante. Volvamos a 2008.

La crisis de 2008

El mundo, sin saberlo, se aproximaba a una de sus peores crisis económicas, que saltó a la luz el 15 de septiembre de 2008 tras la declaración de quiebra de Lehman Brothers. En realidad, esta tragedia se llevaba gestando varios años.

Los orígenes de la crisis económica se atribuyen a una macroburbuja económica ocasionada por la concesión sin control de hipotecas en Estados Unidos. Eso es cierto, por supuesto, pero es necesario recordar que en julio de 2008 el precio del barril de crudo alcanzó niveles jamás vistos, así que podría existir el dilema de qué fue antes. Es decir, si la crisis del petróleo arrastró a la crisis económica de las hipotecas basura o fue al contrario.

Existe un interesante artículo publicado por el bloguero Knownuthing, bajo el título «El petróleo, causa de la crisis de 2008», muy recomendable para profundizar en este asunto y que, a su vez, hace referencia a otro titulado «Radiografía de una crisis económica diferente a todas las demás». En él, el autor determina que la crisis causada por las hipotecas no fue la enfermedad, sino el síntoma. La enfermedad la identifica con la crisis del petróleo. Para ello, realiza un estudio basado en Estados Unidos combinando cinco parámetros: el

precio del crudo, los tipos de interés en la Reserva Federal, la cotización del dólar, la deuda privada en el país y el IPC.

El crudo comenzó una carrera alcista sin freno a partir del año 2002, que lo llevó a triplicar su precio en el periodo 2002-2006, de cerca de 30 dólares el barril a casi 90. Durante 2007 parecía que la situación se enfriaba con un descenso de los precios, pero resultó que fue para coger carrerilla en el último trimestre del año y llegar, en julio de 2008, a los 147,25 dólares el barril de brent para, en diciembre del mismo año, colapsar y caer a los 35. Una auténtica locura, una montaña rusa sin control que generó desconfianza e incertidumbre y que, a su vez, alimentaba la desestabilización de los mercados.

El precio del crudo, como cualquier otro producto, depende de la relación oferta-demanda, así como de la especulación que en cada momento algunos intentan llevar a cabo para sacar mayores beneficios. En todas las crisis del petróleo anteriores, estos dos factores fueron fundamentales y en esta de 2008, también.

En las crisis anteriores, por lo general los países productores decidieron reducir la producción con idea de disminuir la oferta y subir los precios. Otra cuestión es que luego se les fuese de las manos, pero tenían capacidad de jugar con el volumen de producción.

En la crisis de 2008 no fue exactamente así. El problema era más complejo, tanto que, ante un aumento de la demanda, la producción no alcanzaba a satisfacerla por mucho que lo intentase y eso sí que era un nuevo problema. Durante el periodo 2002-2005, la producción mundial subía de forma gradual, cerca de un 6 %, sin que hubiese especiales picos sin satisfacer en la demanda. A partir de 2005 las circunstancias comenzaron a cambiar. La producción en muchos de los países habituales comenzó a decrecer, y recuperar los niveles de producción exigía a las compañías grandes inversiones por las dificultades técnicas y climatológicas de nuevos pozos, inversiones que muchas de ellas no estaban dispuestas a asumir. En otros casos, el decremento se produjo por algo tan sencillo como que el crudo se estaba agotando.

Como ejemplo, bajó la producción en Estados Unidos y en el mar del Norte, con claros síntomas de extenuación, o el caso de Indonesia, que pasó de ser miembro de la OPEP a tener que importar crudo para sus necesidades nacionales en 2008, en que abandonó la organización.

O el más alarmante caso de Arabia Saudí, que en 2007 producía tres cuartos de millón de barriles diarios menos que en 2005.

Pero el sistema aguantó todavía un poco más porque el consumo mundial se estancó y redistribuyó. De tal manera que el efecto de estancamiento de la producción apenas se notó a corto plazo.

China consumía en 2007 870.000 barriles diarios más que dos años antes, casi la misma cantidad que por esas mismas fechas había dejado de producir Arabia Saudí. Esta circunstancia, que podría haber hecho saltar el mercado, se vio compensada por la reducción de consumo en otras partes. En Estados Unidos el consumo entre 2005 y 2007 descendió en 122.000 barriles diarios. En Europa, para el mismo periodo, el descenso fue de 346.000 barriles diarios, y en Japón, de 318.000. Entre estos tres compensaban el incremento del consumo chino, no así el descenso de la producción saudí, que fue cubierto por otros productores.

China emergía como un gran consumidor en el escenario mundial sin que los mercados del crudo estuviesen preparados. Lo cierto es que hasta 1992 China exportaba crudo, pasando a importar a partir de 1993. En 1998 importaba unos 800.000 barriles diarios, pero en 2007 esa cifra se había disparado de manera brusca hasta los 3,7 millones de barriles diarios. Para finales de 2007 y comienzos de 2008, la curva de demanda creció de manera excepcional, mientras la producción era casi igual que tres años antes.

Son muchos los expertos que han buscado una explicación a la brutal subida del crudo en el primer semestre de 2008 y, lamentablemente, no se ponen del todo de acuerdo. Pero en algunos puntos sí coinciden la mayoría de ellos. Por ejemplo, en el hecho de que la barrera psicológica que suponía alcanzar los 100 dólares el barril no fue tal barrera. En esa época se tenía la creencia de que los 100 dólares era un tope a partir del cual la demanda descendería automáticamente y los mercados buscarían una estabilización, pero al alcanzar la cifra mágica no pasó nada, la demanda continuó en aumento y con ella los precios.

Cuando la situación parecía que no podía empeorar, se produjo el colapso económico de 2008. Para finales de año, el precio del crudo se había desplomado a los 35 dólares, había que retroceder a 2003 para ver esos precios.

Hasta ahora no se ha entrado en materia con el segundo factor ya

mencionado: la especulación. Michael Masters, director de un fondo privado de inversiones, declaró ante el Senado estadounidense que la subida del precio del crudo entre finales de 2007 y julio de 2008 fue consecuencia, en gran medida, de una acción preconcebida por inversores que compraron crudo, no para su uso, sino como activo financiero con la intención de especular.

Masters aseguraba que ya en marzo de 2008 los fondos de comercio de índices de materias primas tenían contratos de futuros por un valor de un cuarto de billón de dólares (billón en español, 250.000.000.000), cifra desorbitada si se comparaba con habitual. Esta era una típica estrategia especulativa de acaparar para vender en pocas semanas. Habían creado una monstruosa burbuja especulativa.

En 2009 el presidente Obama creó la Financial Crisis Inquiry Commission para que llevase a cabo un informe sobre las causas del reciente colapso. El informe presentado se puede resumir en una de sus frases: «La mayor crisis financiera desde la Segunda Guerra Mundial es el resultado de la avaricia, la incompetencia y la ignorancia». Es difícil ser más contundente.

La nueva crisis, como siempre, no trajo nada bueno: caída de las bolsas en todo el mundo, impagos de hipotecas, disminución del comercio, pérdidas astronómicas en la banca que cortaron los préstamos de manera inmediata, caída del consumo que arrastró a la producción y por tanto al empleo.

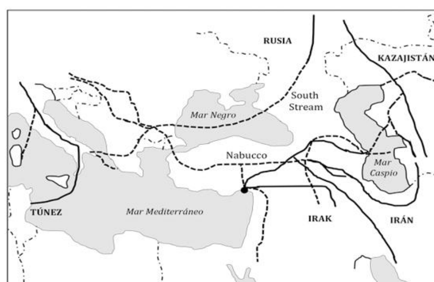


Fig. 9.5. Desorden, desconcierto y falta de entendimiento en Europa a mediados de 2009.

Para terminar este capítulo, una breve reflexión sobre el monumental desorden en que se encontraba Europa a mediados de 2009 con respecto a si debería o no hacerse más independiente del gas ruso.

La referencia es el mapa anterior (Fig. 9.5), en el que se muestra la mayor parte de los gasoductos y oleoductos en funcionamiento (línea continua), así como los diferentes proyectos (línea de puntos). Se observa de manera gráfica el desconcierto y la falta de entendimiento entre los socios comunitarios.

A este hecho hay que añadir, como igualmente se puede apreciar en la figura, que Turquía sería en la mayoría de los casos el centro neurálgico para el suministro a Europa. Es de gran importancia su puerto de Ceyhan. Y esta circunstancia, en las capitales europeas, no hacía ninguna gracia.

Si a esto se añade, aunque no se refleje en la figura, que Alemania había arrancado con el proyecto Nord Stream en el Báltico y que la coalición en el Gobierno alemán era contraria al ingreso de Turquía en la UE, todo ello no auguraba nada bueno para la resolución del problema de suministros de hidrocarburos a Europa, sino más bien todo lo contrario.

X
El nuevo siglo ya está en marcha

Estados Unidos

El presidente Obama era muy consciente de la dependencia energética exterior de Estados Unidos; por ello, al igual que su antecesor, trazó un plan de política energética donde los biocombustibles y las explotaciones *offshore* (prospecciones bajo el mar) tenían un papel destacado.

El mayor éxito para la independencia energética del país fue, sin ningún género de dudas, el uso generalizado del *fracking*, o fractura hidráulica, como método de extracción de crudo. Fue tal que en 2014 los estadounidenses adelantaron a Arabia Saudí convirtiéndose en el mayor productor mundial.

El enfoque para la autosuficiencia de Bush y Obama fue completamente distinto. Bush invadió Irak en 2003, lo que trajo un descenso en la producción nacional estadounidense entre 2004 y 2008 de 7,25 millones a 6,78 millones de barriles diarios. En 2008 comenzó a remontar la producción nacional gracias al *fracking*, de manera lenta hasta el 2011 (año en que el país consumía casi la cuarta parte del total mundial de hidrocarburos) con 8,20 millones de barriles diarios, y a partir de entonces, el incremento fue muy importante. En 2014, 11,64 millones de barriles diarios, superando como ya se ha dicho a Arabia Saudí.

Alcanzado el objetivo de la independencia energética, la exportación de gas y petróleo era algo que se debía afrontar sin demora. Con un doble interés, el económico y el estratégico, este menos claro y por supuesto no declarado, que tenía, y tiene, como finalidad influir en las decisiones que en materia de energía adopten ciertos países o un grupo de ellos.

Washington no solo quiere vender, sino que quiere influir, de ahí su permanente injerencia en la Unión Europea con el ánimo de que no incremente su dependencia del gas ruso, y su obsesión con Alemania y

sus gasoductos Nord Stream 1 y 2. La idea es que no solo hay que vender, sino que además hay que quitar mercado y por ende influencia a Rusia.

El número y calidad de los adversarios o enemigos no era algo que se pudiese despreciar. Se debe destacar a Rusia y las antiguas repúblicas exsoviéticas, que intentaban por todos los medios acaparar los mercados europeos, chino y japonés, Catar, el mayor exportador de gas licuado del mundo, Noruega, Venezuela, etcétera.

A todos los hasta ahora citados podemos denominarlos *legales*, pero habían hecho presencia en escena los competidores ilegales. El Estado Islámico se había hecho con yacimientos petrolíferos en Irak y en Siria, y a partir de 2013 puso a la venta los hidrocarburos de forma clandestina en los mercados internacionales a precios más bajos que los oficiales.

El Estado Islámico

Hasta la fecha no ha habido declaraciones de ningún tipo reconociendo que se compraba, por parte de nadie, el crudo puesto a la venta por el Estado Islámico o Dáesh, pero se vendía y muy bien. ¿Quién se benefició? Casi todos miran a Turquía sin ningún remilgo, pero este, como Estado, niega la mayor. Otra cosa es que particulares, como simples delincuentes, se dedicasen a este negocio. Si miles de camiones cargados de crudo circulaban a diario por Turquía y las autoridades no se dieron cuenta, ya es otra historia que podríamos titular como de ceguera institucional selectiva.

El primer país en acusar públicamente a Turquía fue Rusia, pero se debe tener en cuenta que las relaciones ruso-turcas son difíciles y pasan del amor al odio, y viceversa, con rapidez.

Pero no fue Turquía el único que se aprovechó de esta situación. Cabe la pregunta, por ejemplo, de dónde saca el régimen de Bachar el Asad el combustible que necesita para su Ejército o para la vida diaria del país desde el levantamiento de marzo de 2011; si bien gran parte sale de Irán, esta no es ni mucho menos su única fuente de suministro.

Otro acusado, pero poco publicitada su participación en este negocio, fue Israel, que algunas fuentes señalan como el mayor comprador de todos.

Por esas fechas Siria exportaba crudo principalmente a la Unión Europea, pero tras las sanciones impuestas en octubre de 2011 le fue imposible continuar con esa exportación de la que los principales clientes eran Italia y Alemania. Buscó otros mercados para colocar su crudo, pero eso duró poco. En 2012 le resultaba imposible continuar protegiendo los campos petrolíferos al este del país, que se encontraban aislados y consumían grandes recursos militares muy necesarios en otras zonas.

A principios de 2013 los ricos yacimientos del valle del Éufrates habían caído en su mayoría en manos rebeldes (Fig. 10.1), y aquellos que pudieron conservar más al norte del país solo producían para un uso local, dada la imposibilidad de transportar crudo o refinados al oeste.

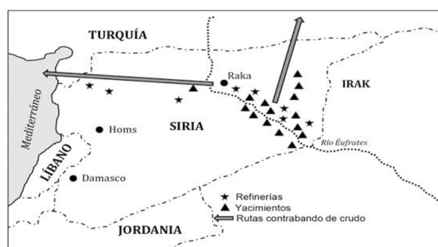


Fig. 10.1. Yacimientos y refinerías del valle del Éufrates.

Los rebeldes sirios tampoco duraron mucho en el negocio, ese mismo año serían desplazados por el Estado Islámico. Se ha escrito mucho sobre su capacidad para producir crudo, variando las cifras según las fuentes de una manera sorprendente entre los 50.000 y los 200.000 barriles diarios. Está claro que nadie sabe muy bien cuánto eran capaces de generar, pero todos se pusieron de acuerdo en que supuso una magnífica fuente de financiación para su supervivencia. Vendían a algo menos de la mitad del precio de mercado. En documentos de contabilidad del Dáesh hallados con posterioridad, se mostraba que el ingreso medio diario como fruto de la venta de crudo rondaba el millón de dólares en los mejores momentos.

La caída de los precios del petróleo en octubre de 2014, junto a los ataques de la coalición internacional, afectaron a esta fuente de financiación hasta acabar con ella. En 2015 los principales yacimientos iraquíes en manos del Estado Islámico fueron

recuperados, aunque antes de perderlos definitivamente los incendiaron.

A LAS PUERTAS DE UNA NUEVA CRISIS

Si bien el 2014 no empezaba mal, con el crudo por encima de los 100 dólares y con un pico en el precio que alcanzó los 115, el año terminó por debajo de los 60 y bajando, dando paso a un 2015 donde los precios oscilaron entre los 36,7 y los 67,7 dólares por barril, para empeorar todavía más en el 2016 (Gráfico 10.1).

En este convulso periodo 2014-2016 hubo un sinfín de razones que afectaron al precio del crudo, pero solo se mencionarán algunas que tuvieron mayor repercusión y que podrían merecer un análisis más detallado, como son la Primavera Árabe, el conflicto de Siria en 2011 y su encrucijada geográfica, la aparición de crudo y gas procedente del *fracking*, el enfriamiento de la economía y la demanda de petróleo a mediados de 2014, la invasión rusa de Crimea, el empecinamiento de la OPEP por mantener su exceso de oferta a pesar de que los precios se estaban desplomando al tiempo que la economía china se desaceleraba, el petróleo iraquí o cómo repercutió la reaparición del petróleo iraní en los mercados internacionales tras la firma del acuerdo nuclear, entre otras causas.

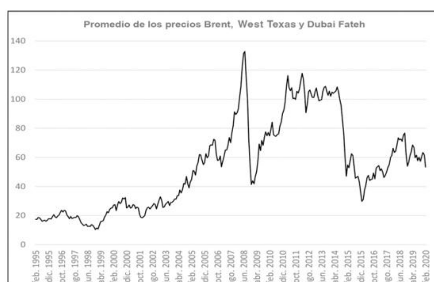


Gráfico 10.1. Variación del precio del crudo entre 1995 y 2020.

LA PRIMAVERA ÁRABE

Dio comienzo en Túnez el 17 de diciembre de 2010 con protestas

masivas contra el Gobierno. El motivo fue la inmolación de un ciudadano por pura desesperación debido a su situación económica y a la absoluta falta de posibilidades para salir adelante. La Policía le había confiscado la mercancía de su puesto por venta sin licencia. El movimiento se extendió por el norte de África y parte de Oriente Próximo. A mediados de enero de 2011 el presidente tunecino Zine el Abidine Ben Ali se vio obligado a presentar su dimisión.

A finales de ese mismo mes las protestas dieron comienzo en Egipto. Si el levantamiento popular en Túnez no había causado inquietud en el mundo de los hidrocarburos, la cuestión egipcia era mucho más delicada. El primer factor estratégico lo constituía el canal de Suez, cuya importancia para el flujo de crudo ya ha quedado clara a lo largo de esta historia. En segundo lugar, el oleoducto Sumed, que discurre entre la terminal egipcia al sur de Suez y su puerto mediterráneo de Said, construido a finales de la década de los sesenta para permitir el flujo de crudo ante un posible cierre del Canal. Por esas fechas transportaba una cantidad aproximada equivalente al 70 % de lo que circulaba por el Canal.

El posible cierre de ambos por las revueltas sería un auténtico desastre para el libre tránsito del crudo del mar Rojo al Mediterráneo. Desde los inicios de las protestas, el Ejército egipcio aseguró que el Canal permanecería abierto, aunque eso no disipó el temor a un posible aumento de los costes del transporte a causa de las aseguradoras. El 11 de febrero el presidente egipcio Hosni Mubarak siguió la misma suerte que el tunecino. El temor al efecto dominó en toda la región empezaba a tomar cuerpo para la comunidad internacional.

A comienzos de ese mismo mes empezaron las revueltas populares en Baréin que, si bien no es considerado protagonista en el mundo de los hidrocarburos, es el patio trasero de Arabia Saudí. De este modo, una revuelta chií en Baréin con apoyo iraní era todo menos bien vista por parte saudí, y así lo dejó claro cuando este país mandó a sus tropas en marzo de 2011 para apoyar a la monarquía suní de la pequeña isla. Este apoyo fue secundado por Emiratos Árabes Unidos, Kuwait y el resto de los miembros del Consejo de Cooperación del Golfo, excepto Catar y Omán.

En Omán también comenzaron las protestas ese mismo mes reclamando menos corrupción, más empleo, reformas políticas… El

Consejo de Cooperación del Golfo se comprometió a proporcionar ayudas para favorecer el crecimiento económico de sus miembros más desfavorecidos en clara alusión a Baréin y Omán.

Yemen era otro polvorín social en el que las protestas también se hicieron sentir desde enero y fueron reprimidas con brutalidad por el Gobierno quedándose al borde de la guerra civil.

La situación en la región era de gran inestabilidad, aunque en apariencia ningún gran productor de crudo estaba en peligro de revueltas internas, hasta que saltó la crisis en Libia, que era el mayor productor y exportador de África a Europa.

Las revueltas en Libia dieron comienzo el 17 de febrero de 2011, pero en este caso fue en forma de guerra civil. Aquí la influencia internacional, liderada al principio por Francia, fue impresionante; incluso la OTAN se vio arrastrada a intervenir. Esta guerra sí supuso un antes y un después en el mundo del petróleo, justo cuando el planeta estaba intentando salir de la crisis de 2008 y la demanda de crudo comenzaba a recuperarse. En cifras, el conflicto libio supuso una pérdida de 1,6 millones de barriles de crudo diarios, junto a otros 136.000 barriles de productos refinados. Esta producción fue asumida por países miembros de la OPEP, sobre todo Arabia Saudí, lo que permitió que no hubiese una falta de suministro que pudiese crear pánico en los mercados, pero no era todo tan sencillo.

Libia producía un crudo ligero bajo en azufre que fue sustituido por crudo pesado de otras regiones del mundo y, aunque las cuentas, hablando en número de barriles, salgan iguales, los resultados no son los mismos.

Dos meses después el ministro de Petróleo saudí declaraba que disminuirían la producción en algo más de un millón de barriles. Esto se interpretaba como que las necesidades de los mercados estaban cubiertas a pesar de la desaparición del crudo libio, aunque hubo quien lo interpretó en otro sentido: que Europa necesitaba crudo ligero bajo en azufre, lo contrario a lo que le estaban ofreciendo.

Esta última perspectiva está apoyada en el hecho de que las refinerías europeas se vieron obligadas a realizar mejores ofertas por este tipo de petróleo. Como ejemplo, su precio en Nigeria pasó de 98 dólares el barril, en enero de 2011, a 128 al comienzo de mayo, cuando el precio de referencia brent era de 114 dólares. En muchas ocasiones, cuando los precios se disparan al alza, el precio real del

crudo es superior al nominal.

A grandes rasgos, el crudo ligero es mejor para producir gasolina y el pesado para producir gasoil, aunque existen otras diferencias. Si bien la pérdida de Libia como productor solo representaba un 2 % del volumen mundial, en términos de crudo ligero su importancia era bastante mayor.

En junio de 2011 la Agencia Internacional de la Energía decidió que sus países miembros liberasen 60 millones de barriles de las reservas de emergencia; Estados Unidos se haría cargo de la mitad de esa cantidad. A muchos otros les pareció que era una maniobra de este país para frenar el aumento del precio de los combustibles, más que para asegurar el suministro. Esta medida no coordinada con los países productores proporcionó más incertidumbre que soluciones al problema. De entrada, Arabia Saudí, para mostrar su rechazo a la medida, decidió rebajar su producción cuando apenas un mes antes era el promotor del aumento en el seno de la OPEP. No se consiguió reducir el precio del crudo, que durante el resto del año permaneció rondando los 110 dólares por barril.

Otro asunto fue el relativo al gas. La mayor parte del gas se acumulaba en Irán, Catar, Arabia Saudí, Emiratos Árabes Unidos y Argelia. Entre ellos poseían prácticamente el 90 % del gas de la región. Otra circunstancia importante es que el gas se utilizaba sobre todo para consumo interno, representando las exportaciones de la región el 12 % de las mundiales, de modo que el empleo de los gasoductos era modesto. De todos los países del norte de África y Oriente Próximo, Argelia, Egipto, Libia, Irán y Catar lo exportaban por gasoductos y, de ellos, solo Argelia, Irán y Libia lo enviaban fuera de la región, principalmente a España, Italia y Turquía.

En cuanto al gas natural licuado, jugó un papel más destacado en la crisis, dado que suponía casi el 44 % del total que se movía por el mundo, y era principalmente de origen catarí.

A los pocos días de la caída del presidente tunecino en enero de 2011, el flujo de gas de Argelia a Italia tuvo un descenso del 40 %. El gasoducto empleado pasaba por Túnez. El suministro se restableció en pocos días, pero el hecho encendió todas las alarmas al recordar los problemas de suministro en Europa a causa del conflicto entre rusos y ucranianos.

Israel importaba el 40 % de su gas de Egipto a través del

gasoducto El Arish-Ascalón, sobre el que existía una profunda preocupación de que pudiese sufrir un atentado. Aunque este nerviosismo no era nada comparado con el que causaba el Arab Gas Pipeline (AGP) (Fig. 10.2) que, partiendo de Egipto, exportaba gas a Jordania, Siria y el Líbano, y que tenía previsto alargarse hasta Homs para unirse al gasoducto sirio-turco a fin de llevar algún día el gas de Egipto a Europa.

Por su lado, Libia exportaba gas tanto a España como a Italia antes de comenzar el conflicto, pero dado que tanto las Naciones Unidas como la Unión Europea habían impuesto sanciones al país, dos semanas antes de comenzar las revueltas, el corte del suministro desde Libia no tuvo casi ningún impacto en Europa.

Por esas fechas, el impacto de los conflictos armados en los mercados del petróleo y del gas no era la misma cosa. En el caso que nos concierne, el crudo era, y es, un asunto global que implica a todo el mundo, mientras que el negocio del gas en la zona afectada por la Primavera Árabe era más un asunto regional. No obstante, el precio del gas también se incrementó durante ese periodo, aunque no resulta fácil hacer una comparativa dado que no existía un precio de referencia.

Para una aproximación, consideramos el precio del gas en Oriente Próximo como el de referencia. Al ser el más barato, se puede decir que el precio en Iberoamérica era de media 1,5 veces el de referencia, en África 2,3 veces, en Asia 5,3 veces, en Estados Unidos 5,5 veces, la media mundial estaba en 5,5 veces, en Asia Pacífico 9,5 veces y en Europa 10,7 veces, ostentando el dudoso honor de ser el más caro del mundo.

La Primavera Árabe no se limitó a los países hasta ahora mencionados. Si existe uno particularmente conflictivo, ese es Siria, que ha excedido con creces los movimientos sociales que irrumpieron con el movimiento original para enquistarse en una guerra civil de la que todavía no se vislumbra su finalización.

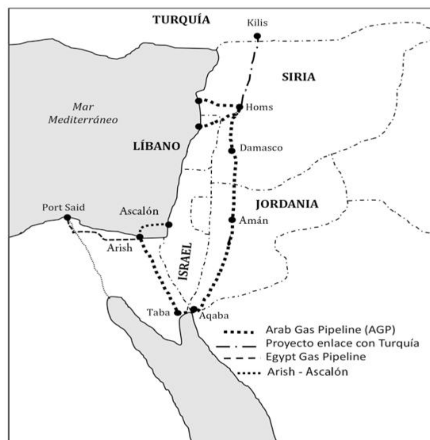


Fig. 10.2. Recorrido del Arab Gas Pipeline (AGP).

El conflicto sirio

Después de consultar innumerables fuentes de diferentes nacionalidades para intentar esclarecer el origen de esa guerra civil, han aparecido muchas teorías, pero solo dos son defendidas por un importante número de analistas.

El origen temporal coincide con unos desgraciados incidentes acaecidos en marzo de 2011 en la ciudad de Daraa, donde unos jóvenes estudiantes realizaron pintadas contra el presidente Bachar el Asad y fueron detenidos y torturados por la Policía. En protesta por la brutal actuación policial, se organizaron nuevas manifestaciones pacíficas que acabaron con más represión. Hasta aquí ambas versiones están en sintonía, ahora vienen las discrepancias.

Según unos, el pueblo indignado y repentinamente no tan pacífico decidió armarse para defenderse y hacer frente a la opresión. Según otros, los organizadores en la sombra, que querían derrocar el régimen, armaron a los disidentes siguiendo a pies juntillas los procedimientos de guerrilla urbana y desestabilización.

Siguiendo el razonamiento de la primera teoría, ¿eso cómo se hace? ¿Existían comercios en la calle donde la población indignada podía comprar armas? Incluso puede que, con el aumento de la demanda, hubiese comerciantes sin escrúpulos que subieran los precios de las granadas o hicieran ofertas de tres por dos en fusiles de asalto.

Comparemos esto con las masivas manifestaciones que sucedieron en Egipto en esas mismas fechas. ¿Se armaron? No. ¿Por qué? Pues porque no querían o no podían. Armarse puede resultar fácil en ciertos países, pero armar a un Ejército partiendo de la nada es materialmente imposible si no se cuenta con la infraestructura y los fondos necesarios. Llegados a este punto, la teoría del rearme espontáneo de la población pierde fuerza y, en cambio, gana enteros la segunda teoría: tenía que haber alguien detrás. Pero no resulta fácil poner cara a ese alguien.

Escudriñando la información disponible por parte de los defensores de la teoría de la conspiración, según la cual tiene que haber alguien moviendo los hilos, han aparecido otras dos principales teorías, a saber: la que defiende que los motivos religiosos son el origen del conflicto y la que aboga por el gas y el petróleo como detonantes.

En cuanto a las posibles causas religiosas, existe una obra, *No es la religión, estúpido. Chiíes y suníes, la utilidad de un conflicto*, de Nazanin Armanian y Martha Zein, en la que las autoras realizan un concienzudo análisis sobre que la religión no es el motivo, es la herramienta con la que se pretenden ocultar las razones reales no solo de este conflicto, sino de muchos otros. En resumen, la utilización descarada de la religión para ocultar la verdad.

No es fácil determinar quién o quiénes estarían detrás, pero se puede continuar con el análisis geopolítico de los hidrocarburos para deducir dónde desemboca.

La complejidad de la historia de Siria se remonta a mucho antes del conflicto de 2011. Bachar el Asad asumió el poder tras relevar a su padre en el año 2000. Ya por entonces en el país existía un alto desempleo, una galopante corrupción y una libertad política nula. Basta observar cómo se llevó a cabo la sucesión de padre a hijo, más parecida a un modelo absolutista que a cualquier modalidad de democracia.

El padre había reprimido pocos años antes un levantamiento contra él empleando la fuerza bruta, de manera que el ambiente interno del país ya venía caldeado. Las cárceles estaban bien nutridas de presos políticos, y los cementerios, de opositores al régimen.

En materia de hidrocarburos, Siria era productor de gas y petróleo, aunque en cantidades poco significativas; le permitían el

autoabastecimiento, al tiempo que exportaba en pequeñas proporciones. Pero cuando Bush incluyó al país entre los del Eje del Mal, el negocio de exportar crudo se le torció, para terminar de perderse a consecuencia de su conflicto interno.

Una reflexión sobre el origen de los conflictos

A lo largo de la historia, las razones para justificar los conflictos armados han sido de lo más variopinto: motivos religiosos, económicos, expansionistas, para asegurar la supervivencia, preventivos, venganzas personales, etcétera. Todas las guerras, sin embargo, sea cual sea el motivo que las originó, tienen un punto en común: el que la inició lo hizo con el convencimiento de que podía ganarla; si luego lo consiguió o no, siempre es otra historia.

La complejidad del ser humano ha hecho que hasta este razonamiento tan real como simplista, que pudiéramos considerar casi como un axioma, no sea válido en los tiempos presentes.

Con el origen de los conflictos armados y lo que tradicionalmente se ha llamado *guerra*, cabe hacer una mención muy especial al empleo de motivos religiosos como argumento fundamental para convencer a los que en último término se juegan la vida.

¿Por qué la religión es, y ha sido, empleada con tanta profusión a lo largo de la historia? Muy sencillo: en general, el combatiente no nace, se hace. El combatiente va a la guerra porque lo mandan. Pero el gobernante, que desde hace siglos no combate nunca, es el que ha de dar motivos y credibilidad para convencer y estimular al que se va a jugar la vida. ¿Y esto cómo se hace?

Con independencia del patriotismo, la historia nos enseña dos métodos tradicionalmente: el dinero, con el que se obtienen principalmente mercenarios, y la religión, con la que se fabrican fanáticos. Los primeros, mientras haya liquidez, suelen dar buenos resultados, pero si las cosas se complican o el capital escasea suelen desaparecer como el humo. Los segundos son sin embargo la piedra angular de muchos gobernantes para organizar todo tipo de atrocidades en nombre del dios de turno que toque defender en ese momento.

¿Qué ventaja presentan los segundos respecto a los primeros? De

entrada, menor coste, y que cuando la situación se complica se les convence de que su sacrificio se verá recompensado en el más allá, porque no habrá mayor logro en su existencia que haber entregado la vida por su dios. En definitiva, una ganga para el que gobierna.

¿Qué les queda entonces por hacer a los gobernantes antes de comenzar un conflicto? Será necesario transformar sus inconfesables deseos de poder y riqueza en una defensa a ultranza del dios que ha sido amenazado, vejado y humillado por el infiel, que curiosamente es el que posee los bienes que se ambicionan. Esto es un arte y algunas potencias lo dominan y lo llevan explotando durante siglos, aunque en el tradicional el arte de la guerra no está contemplado.

En los últimos tiempos hemos podido ver diferentes fanatismos religiosos que a veces dirigen los propios gobernantes y, en particular, los antioccidentales, que provocan de forma deliberada de cualquier manera, incluso sangrienta, a Occidente para que responda. A Occidente, en general, le falta tiempo para hacerlo y, así, a cada respuesta directa le sigue un aluvión de nuevos fanáticos religiosos y contribuyentes a la causa. Todo un éxito para los provocadores. Al final, la triste realidad, otra vez la pescadilla que se muerde la cola y no hay manera de salir del conflicto.

En la actualidad nos encontramos con situaciones de inestabilidad en regiones que padecen un conflicto armado que nadie quiere finalizar. Por la única razón de que la inestabilidad es lo que interesa a alguna de las partes. Aunque parezca absurdo, la inestabilidad se convierte en un fin y deja de ser una circunstancia. Cabe preguntarse por qué esto ha sido así. Una posible respuesta es que si no puedo hacerme con algo valioso, tengo que evitar que un competidor me lo arrebate. La mejor manera será creando inestabilidad donde quiera que se encuentre lo que deseo y no puedo obtener.

Si se puede evitar, no se llegará a un estado de guerra, que en el fondo es muy caro y tiene muy mala prensa en el contexto internacional. En pleno siglo XXI el número de conflictos armados, que no guerras, es cada día mayor a lo largo del mundo.

Volviendo a la región que nos ocupa, el «sufrimiento humanitario en Siria» fue un eufemismo empleado por la primera ministra británica Theresa May para justificar los bombardeos en este país en 2018. En una comparecencia urgente en el Parlamento británico, al

que se le olvidó pedir autorización, al igual que al Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, alegó intereses para la seguridad nacional, apoyando además sus argumentos en que no fueron ellos solos sino un conjunto de países. Es decir, si nos juntamos un número suficiente de naciones para quebrantar la ley, debe ser que el asunto pasa a ser legal. Británicos y estadounidenses han usado, y usan, esa teoría como un dogma de fe.

El término *bombardeo humanitario*, que más bien podría ser una ironía o un chiste si no fuese por lo trágico del propio hecho, fue acuñado el pasado siglo durante los bombardeos de 1999 sobre Yugoslavia por la aviación de la OTAN con la idea de proteger a los kosovares de una limpieza étnica. Esta acción no contaba con la autorización del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, de manera que el orden mundial establecido tras la Segunda Guerra Mundial era suprimido, para mayor comodidad de Estados Unidos, que se encontraba demasiado encorsetado.

De acuerdo con la Carta de las Naciones Unidas, fue un ataque a un país soberano y eso es un crimen, pero el silencio fue clamoroso y la reputación de la organización quedó en entredicho. A partir de entonces el humanitarismo y los bombardeos han ido de la mano por Afganistán, Irak, Siria, etcétera. No cabe más bondad en el mundo, y no digamos cinismo. Se puede concluir que británicos y estadounidenses son los reyes del bombardeo humanitario en nuestros días. Los rusos bombardean igual, pero no lanzan justificaciones extravagantes.

La encrucijada geográfica de Siria

Al estado social y político del país productor se añade una circunstancia mucho más importante: dónde se encuentra ubicado. Como ya se ha visto en capítulos anteriores, Siria es un camino natural si se quiere sacar gas o petróleo de Oriente y embarcarlo en el Mediterráneo, y también como zona de tránsito de hidrocarburos por ductos rumbo a Turquía y Europa. Este rol geográfico, y las alianzas o enemistades generadas según mostrase su apoyo a uno u otro proyecto, es lo que al final le ha costado las intervenciones directas o indirectas de elementos externos que han intentado influir en su

política nacional. Esto no quita ciertas connotaciones religiosas, que también las hay, pero en gran medida han sido manipuladas para ganar fanáticos que defiendan los motivos económicos convencidos de que es una cuestión religiosa.

La Unión Europea, durante el comienzo del siglo XXI, ha intentado, como ya se ha expuesto, independizarse al máximo posible de su dependencia de gas y petróleo de Rusia diversificando el suministro. Entre sus ideas se encontraba la compra de gas de Catar; aunque ya se realizaba por vía marítima, sería mucho mejor contar con alternativas.

Las principales eran tres a comienzos del siglo. La primera de ellas, construir un gasoducto desde Catar a un puerto sirio y de ahí embarcarlo para su distribución. Esta idea, que contaba con el visto bueno de Estados Unidos, planteaba un camino por Catar, Arabia Saudí, Jordania y Siria. Una segunda alternativa era, en lugar de llevar el gasoducto a un puerto de Siria, continuar su recorrido al norte hasta Turquía y enlazarlo con el proyecto Nabucco. En caso de que Siria no mostrase su conformidad, existía una tercera alternativa vía Catar, Arabia Saudí, Kuwait, Irak y Turquía.

A estas tres alternativas para exportar gas de Catar, se enfrentaba una cuarta para hacer lo mismo con el gas iraní; partiendo de Irán, cruzaba Irak para llegar a Siria, donde podía o bien salir al mar, o bien girar hacia el norte para entrar en Turquía. Se trata del Islamic Gas Pipeline (IGP).

De esos cuatro gasoductos (Fig. 10.3), ninguno se materializó; el único que llegó a formalizarse de forma parcial fue el IGP. En julio de 2011, ya iniciado el conflicto en Siria, Irán, Irak y la propia Siria firmaron un acuerdo para su ejecución, pero esa no era la opción que gustaba a Estados Unidos, sino la apoyada por Rusia. *A priori* puede sorprender que Rusia apoyase cualquiera de los cuatro gasoductos dado que cualquiera de ellos tenía como una de sus finalidades el mercado europeo en detrimento del gas ruso, pero no todas las opciones eran igual de perjudiciales para sus intereses. ¿Qué tenía de particular la cuarta alternativa?

El IGP partiría de un puerto iraní del golfo Pérsico y subiría hacia el norte antes de girar al oeste para dirigirse a Irak y luego a Siria. Rusia, al igual que Irán, es uno de los pocos países que posee parte del litoral del mar Caspio, al que considera un lago. De hecho, es el único

país ribereño con Marina de guerra en la zona.

Una de las antiguas ambiciones de Rusia es transportar su gas y petróleo a través de ductos por Irán hasta el golfo Pérsico y, cómo no, ante este nuevo proyecto se abría la perspectiva de engancharse al IGP con un ramal desde la costa iraní del Caspio.

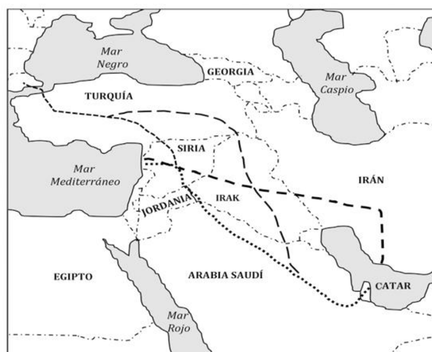


Fig. 10.3. Alternativas para transportar gas y petróleo desde Catar a Europa.

Bachar el Asad ya había manifestado, durante una visita a Turquía en 2004, su idea de unir con el IGP el golfo Pérsico, el mar Caspio, el Mediterráneo y, por qué no, el mar Negro. De este modo convertirían a Turquía y Siria en el centro neurálgico de la distribución de hidrocarburos. A los turcos les atrajo la propuesta y se revitalizaron las relaciones turco-sirias en asuntos económicos. Es necesario recordar que el proyecto Nabucco aún seguía con vida y era muy atractivo engancharse a él.

Se ha escrito mucho sobre que las opciones cataríes murieron por falta de apoyo por parte de Siria, pero no fue solo eso. No hay peor mentira que una media verdad. Siria se opuso, cierto, pero igual de cierto, y nada publicitado, es que también se oponía Arabia Saudí, y sobre esto reina el silencio. En el fondo, lo que manifestase Siria era intrascendente puesto que los saudíes nunca dejarían que el gas catarí pasase por su país, fuera cual fuera la alternativa seleccionada de las tres planteadas; la relación entre Arabia Saudí y Catar es pésima y no hay nada mejor que un ejemplo: en 2002, Arabia Saudí se negó a la construcción del gasoducto Al Khaleej, que pretendía unir Catar con Kuwait, pero si algo disgusta a los saudíes es la buena relación entre

Catar e Irán, que comparten la mayor bolsa de gas conocida hasta la fecha.

Existe un trabajo del doctor Alberto Priego titulado «Las Primaveras Árabes: la influencia de Catar y sus relaciones con los Estados del Golfo», publicado en la *Revista de la Universidad Pontificia de Comillas (UNISCI)*, donde aborda los cambios en las relaciones entre los Estados del golfo Pérsico tras la Primavera Árabe. Básicamente establece que se adoptaron dos posturas opuestas, la mantenida por Arabia Saudí junto a Kuwait y Baréin, y la mantenida por Catar. La primera, nada partidaria de cambios, mientras que Catar los veía con buenos ojos. Los primeros, totalmente en contra de los Hermanos Musulmanes, frente a Catar, que los protege y da cobijo.

La razón es muy sencilla: Irán y Catar comparten la tercera bolsa de gas más grande del mundo conocida hasta la fecha.

Los saudíes no permitirían jamás el paso del gas catarí. Siendo así, surge una gran duda: ¿por qué el empeño de culpar a Siria del fracaso del gasoducto catarí y quién ganaba culpándola?

La cronología de los hechos es de vital importancia. Al comenzar las revueltas en marzo de 2011, habían transcurrido más de dos años desde la negativa siria a las alternativas de Catar. Sin embargo, la firma del acuerdo para la ejecución del IGP fue en julio de 2011, solo cuatro meses después del comienzo del conflicto en Siria.

El razonamiento de algunos analistas de que la firma del IGP no puede ser el desencadenante último del conflicto sirio por ser este anterior a la firma no parece válido. Las negociaciones para la firma comenzaron muchos meses antes, incluso años. Los enemigos de dicho acuerdo tuvieron tiempo más que suficiente para boicotearlo por todos los medios, algo que no lograron, así que era necesario evitarlo utilizando otras herramientas. El acuerdo, firmado en julio, ya estaba amenazado de muerte antes de la firma.

Hay que recordar que en 2002 el presidente George W. Bush incluyó a Siria entre los elegidos del Eje del Mal. De acuerdo con las informaciones publicadas por WikiLeaks, la CIA comenzó sus operaciones en Siria en 2005 y fue implicando a británicos, turcos, cataríes y saudíes.

En abril de 2011 Craig Whitlock publicó un artículo en *The Washington Post* bajo el título «U.S. secretly backed Syrian opposition groups, cables released by WikiLeaks show», en el que realizó un

estudio pormenorizado de la financiación por parte del Departamento de Estado estadounidense de la oposición al régimen sirio. Dicha financiación incluye el canal de televisión vía satélite Barada TV, con sede en Londres. Los británicos no podían estar muy lejos. Por si quedaba alguna duda, ha salido a la luz que la CIA llevó a cabo la operación Timber Sycamore sin estar exactamente definida su fecha de inicio. Esta operación —apoyada entre otros por Jordania, Turquía, Arabia Saudí, hasta un total de dieciséis países implicados— tenía por finalidad continuar proporcionando armas, adiestramiento y fondos a rebeldes sirios. En 2019 hubo constancia de que el presidente Barack Obama había autorizado esta operación en 2013. En 2011, existía ya en Siria toda una infraestructura para el suministro de armas procedentes de Libia y de los Balcanes con destino a los opositores del régimen.

Esto parece más verosímil. La filosofía es sencilla: si yo no puedo construir mi gasoducto, no voy a permitir que se construya el que conviene inicialmente a Irán e Irak, y seguramente en poco tiempo a Rusia. En resumen, la mejor opción es mantener a Siria desestabilizada por tiempo indefinido.

Por su parte, Rusia tiene intereses en la zona que van más allá del posible tránsito de sus hidrocarburos. Mantiene en la actualidad fuerzas armadas en el país y dispone de una pequeña pero fundamental base naval allí, que está en expansión, como única base en el Mediterráneo. No parece que Moscú tenga intención de cambiar esta estrategia, sino más bien todo lo contrario. En 2023 hace de anfitrión en las reuniones entre Siria, Turquía e Irán para intentar reintegrar regionalmente a Siria y mejorar sus relaciones con Turquía.

Estados Unidos. El *fracking* y el gas licuado

A pesar de tener una política energética que buscaba la autosuficiencia, en Estados Undidos la producción de crudo y gas entre 2003 y 2008 continuaba con un ligero descenso. No fue hasta 2006 para el gas, y 2008 para el crudo, que las producciones comenzaron a aumentar gracias sobre todo al *FRACKING*, que empezaba a dar resultados.

En el periodo 2009-2011 el aumento fue moderado. Es a partir de

2011 cuando las producciones se dispararon hasta tal punto que para 2014 la producción de crudo era casi igual que la de Rusia y Arabia Saudí, y con respecto al gas, ya en 2011, su producción superó a la rusa.

Por entonces Estados Unidos estimaba que tenía garantizadas sus necesidades energéticas en un 90 % y que para el 2035 serían autosuficientes. Esta nueva situación le permitió algo que hacía mucho tiempo que no podían: influir en el precio del crudo y del gas en los mercados internacionales. Había conseguido una poderosa arma estratégica para su política internacional, pero no era el único en poseer dicha capacidad y se vislumbraba un problema en el horizonte.

Los estadounidenses necesitaban un crudo caro para rentabilizar el *fracking*, mientras otros productores veían con malos ojos esta nueva competencia, a la que querían eliminar, y la única manera que consideraron acertada era bajar los precios para hacerla no rentable.

Estados Unidos, entonces bajo la Administración Obama, mantenía el objetivo de alcanzar la autosuficiencia energética al tiempo que acumulaba reservas como nunca antes, aunque no se puede negar que buscó un consumo más eficiente en todos los campos. Esta nueva política de consumo eficiente repercutiría tanto en su disminución como en el terreno medioambiental fomentando la producción de las llamadas *energías limpias* y un menor uso del carbón.

Se dio la imagen de que la nación se convertiría en un líder contra el cambio climático. En 2009 se aprueba la American Recovery and Reinvestment Act, con la idea de fomentar el empleo de las energías renovables y disminuir el uso de combustibles fósiles. Y se llevó a cabo un esfuerzo real por reducir las emisiones y fomentar la investigación y el uso de energías alternativas.

Todo esto se llevaba a cabo mientras se fomentaba la producción nacional de gas y crudo y se disponía a expandirse de manera significativa en el gran negocio de la exportación de gas natural licuado, para la que Washington aprobó en 2013 la construcción de una segunda terminal. Hasta esa fecha solo disponía de una planta en Alaska. La decisión de la nueva construcción se demoró años por la discusión sobre los posibles compradores del gas ya que, si los grandes consumidores como China, India o Japón eran vetados, el negocio no sería rentable.

Ucrania y la invasión de Crimea

De vuelta en Europa, al estallar en 2014 la crisis de Crimea, el continente entró en pánico con respecto al suministro de gas desde Rusia. Solo hace falta recordar que Rusia proveía a Europa de más del 30 % de sus necesidades y, en algunos países, este porcentaje superaba con creces el 80 %. En concreto, por entonces seis países de la Unión Europea dependían al cien por cien del gas ruso.

Tras la invasión de Crimea, las relaciones entre Rusia y la Unión no pasaban por su mejor momento. El miedo inicial al corte de suministro de gas a través de Ucrania se disipó al comprobar que ninguno de los contendientes tenía interés en que dicho flujo cesase. Pero, aun así, la situación estaba lejos de ser estable, y las relaciones, lejos de ser cordiales. No obstante, entre la indignación por la invasión de Crimea y la necesidad de suministro de gas ruso, se imponía la segunda.

La invasión trajo sus consecuencias con respecto al gas. Ucrania dejó de tener el precio preferente que hasta entonces le aplicaba Rusia, por lo que su factura energética se disparó empeorando aún más su delicada situación económica.

Una jugada de Putin. Muere South Stream y surge Turk Stream

El 1 de diciembre de 2014 el presidente Putin anunció oficialmente, durante una visita a Turquía, que el gasoducto South Stream quedaba abandonado. La propia Unión Europea, después de lo sucedido en Ucrania, no lo veía con buenos ojos y ya había amenazado con obstaculizar los trabajos, algo que sonaba más a un farol que a una realidad, dado que seguía necesitando ese gasoducto. Esto a Putin debió quedarle claro, más proviniendo de una entidad con una manifiesta falta de credibilidad y desunión en temas energéticos.

Pero la cuestión no quedaba ahí. La compañía rusa Gazprom anunciaba que, con el material ya adquirido para la construcción de South Stream, se comenzaría la construcción de un nuevo gasoducto. Esta vez no pasaría por Bulgaria, como estaba previsto en el difunto proyecto, sino que se dirigiría, tras cruzar el mar Negro, directo a Turquía y al sur de Europa. Así es como nació el que más tarde fue

llamado Turk Stream.



Fig. 10.4. Abandono del gasoducto South Stream y nacimiento del Turk Stream.

Ya en esa misma visita de Putin a Ankara en 2014, Gazprom y la turca Petroleum Pipeline Corporation (BOTAS)[1]firmaron un memorándum de entendimiento para la construcción de dicho gasoducto. En enero de 2015 se comenzaron los estudios de viabilidad y posibles discusiones, que quedaron zanjadas en febrero con la definición del proyecto, soluciones técnicas y su ruta. En junio los rusos firmaron otro acuerdo de entendimiento con Grecia para continuar la construcción del Turk Stream por su territorio, así como para su uso. Todo ello sin que la Unión Europea interviniese en nada. Al final, el proyecto constaría de dos tuberías paralelas que partiendo de Rusia atravesarían el mar Negro para emerger en las costas turcas de su parte europea.

En diciembre de 2016 la empresa South Stream Transport, subsidiaria de Gazprom, y Allseas Group firmaron un contrato para la construcción de la primera tubería. En febrero de 2017, otro más para la construcción de la segunda tubería. En marzo de 2017 comenzaron las obras bajo el mar Negro. El 19 de noviembre de 2019 los presidentes Vladímir Putin y Recep Tayyip Erdoğan participaron en la ceremonia de la finalización del tramo bajo el mar Negro, considerada la parte más compleja del proyecto, que se llevó a cabo en menos de cinco años desde que Rusia decidió abandonar el South Stream. La clave fue no negociar con la Unión Europea sino uno a uno con sus componentes.

Turquía sería la puerta de entrada en Europa y se quedaría la mayor parte del gas que circulara por el gasoducto. El objetivo de Moscú fue la obtención de una vía de salida de su gas independiente de Ucrania. Si bien es cierto que se ha logrado, la capacidad de la

nueva instalación no permitirá a Europa a corto plazo prescindir del gas que transita por territorio ucraniano.

Por su parte, Bulgaria, que fue la gran perjudicada de la cancelación del South Stream, ya se ha puesto manos a la obra para obtener gas ruso de la segunda tubería del Turk Stream.

Esfuerzos de Estados Unidos por hacerse con una parte del mercado europeo

La tan cacareada disminución de la dependencia del gas ruso por parte de Bruselas quedó de nuevo en un absoluto descrédito y pone de manifiesto la falta de cohesión dentro de la Unión.

Los estadounidenses en su día no lo veían así de claro. La cancelación del South Stream les daba una ocasión de oro para salir como defensores de los europeos ofreciendo su gas natural licuado y, de paso, quitar cuota de mercado a Rusia. Esta opción presentaba dos problemas: el primero, su falta de capacidad para producir gas natural licuado en cantidad suficiente para sustituir al gas ruso y, el segundo, que Rusia no tenía la más mínima intención de perder cuota de mercado.

Por falta de capacidad, estaban perdiendo una ocasión de oro que sí supo aprovechar Catar, que por algo era el mayor exportador de este tipo de gas en el mundo.

En Europa los mayores exportadores en 2012 eran, por orden de mayor a menor: Noruega, Rusia, Argelia y Libia por gasoducto, y Catar, Argelia, Nigeria, Noruega, Trinidad y Tobago, Perú y Egipto en cuanto al gas licuado. Europa era y es un buen negocio.

A estos inconvenientes, Estados Unidos tenía que añadir el hecho de disponer de una legislación obsoleta y restrictiva. Esta obligaba a los candidatos a exportadores a solicitar una autorización al Departamento de Energía y a la Comisión Federal. Si la venta era para países con acuerdo de libre comercio, la gestión podía ser más rápida. En caso contrario, como sucedía con muchos países europeos, la burocracia se podía eternizar.

Pero tenían prisa e interés por explotar el negocio, de manera que ese mismo año Estados Unidos autorizó la construcción de otras cinco plantas para la licuefacción de gas. Una de las medidas que adoptó

para ganar tiempo y ahorrar dinero fue la reconversión de plantas. Hasta hacía muy poco importaba gas licuado. La idea ahora era reconvertir esas plantas de entrada para licuar su propio gas, y dio buen resultado, aunque aún estaba muy lejos de poder competir con las exportaciones rusas.

Durante los últimos cuarenta años las exportaciones de crudo y gas natural estuvieron prohibidas por ley en su propio país, pero por fin las suprimieron en 2015 al considerar que podía ser un impedimento para el negocio en perspectiva. Dicha prohibición no afectaba a las exportaciones de gas y crudo vía ductos a Canadá y México y por vía marítima a un reducido número de países, siempre en cantidades poco significativas.

Para 2016 la producción de gas estadounidense superaba con creces la demanda, pero la capacidad de licuefacción seguía siendo el gran embudo del negocio. No solo eso, era también necesario disponer de una flota de buques especializados capaces de mover el volumen que se quería exportar. Al mismo tiempo era necesario que los países a los que se le quería vender, por ejemplo en Europa, dispusiesen de las infraestructuras necesarias para regasificarlo. En definitiva, tres factores que determinarían su capacidad de exportación y mucho trabajo por hacer.

Estados Unidos vuelve a exportar. La competencia alimenta la crisis

En abril de 2016 llegó al puerto portugués de Sines el primer buque LNG, o metanero con gas natural licuado, procedente de Estados Unidos a Europa y, desde entonces, el suministro no ha hecho más que crecer.

En el caso de España, en diciembre de 2019 Estados Unidos se convirtió en el mayor suministrador de este tipo de gas, por delante de Rusia, Catar y Trinidad y Tobago, con algo más del 14 % del consumido en España. Algunos pueden pensar que esto en parte es fruto de la guerra arancelaria sobre productos españoles como el aceite, el vino y el jamón.

Puede llamar la atención que, sin ser autosuficientes en crudo, los estadounidenses estuviesen pensando en exportarlo, pero tiene su

razón de ser. Ya disponían de gran número de refinerías para procesar petróleo pesado, que era el que más importaban. El problema consistía en que el crudo procedente del *fracking* es en su mayoría ligero, con lo que las refinerías no estaban en condiciones de trabajar con él y no lo compraban. De este modo, se hacía necesario exportarlo a países cuyas refinerías trabajasen sobre todo con ese producto, al tiempo que se continuaba importando el crudo pesado.

Gracias al nuevo canal de Panamá, los estadounidenses pueden enviar grandes buques cargados de crudo ligero a Asia. Esta era, entre otras, una de las urgencias para acabar el nuevo Canal.

En 2016, Estados Unidos también comenzó lo que se llama *envíos de prueba* de crudo ligero a Europa para estudiar tanto la viabilidad como el mercado. Se utilizó el puerto de Marsella, en Francia, por parte de ConocoPhillips, donde se introdujo el crudo en el South European Pipeline, que llega a la refinería suiza de Cressier, propiedad de la compañía Vitol. Se enviaron asimismo cargamentos a Japón, China y, por sorprendente que pueda parecer, a Venezuela, donde se emplea como diluyente para su crudo pesado.

Está claro que los estadounidenses tenían como uno de sus objetivos el mercado europeo, pero la competencia de productores, sin el hándicap de las grandes distancias, es difícil de superar si con lo que se cuenta es con un producto más caro de producir y más lejano.

El caso de México

En 2013 el Gobierno mexicano aprueba la reforma energética que vuelve a abrir la puerta a inversiones extranjeras en el sector. La nacionalización de 1938 había muerto. Algunos destacados políticos no estaban de acuerdo con esta reforma, que consideraban una privatización descarada, entre ellos el actual presidente de México López Obrador, por entonces destacado miembro de la oposición.

¿Por qué sucumbió uno de los mayores mitos de la soberanía nacional mexicana, como era el control absoluto por parte del Estado del sector energético? Hubo dos factores determinantes. El primero, la situación caótica de la empresa nacional Pemex, con una producción a la baja año tras año, una deuda en aumento y un nivel de corrupción que crecía parejo a su deuda. En segundo lugar, un marcado interés

por parte, en principio, de Estados Unidos y Canadá, en participar en tan interesante negocio, interés al que se sumaban el resto de las multinacionales del sector. El interés de los dos primeros venía de antiguo, cuando en 1992 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Canadá, Estados Unidos y México.

Cuando en mayo de 2013 el presidente Obama visitó México, el asunto de la apertura de los hidrocarburos mexicanos a los socios del TLCAN estaba incluido entre los temas de su agenda. El resultado fue que el 20 de diciembre el presidente de México Peña Nieto consiguió los apoyos necesarios para que se promulgase la reforma energética.

Para llevarla adelante, fue necesario modificar la Constitución del país, se promulgaron nueve leyes y se modificaron otras doce. Todo ello, única y exclusivamente, para abrir las puertas del sector energético del país a inversiones privadas tanto nacionales como extranjeras.

En 2018, existían más de setenta compañías de veinte países distintos con concesiones en el golfo de México, donde se considera que está el mayor potencial de explotación en aguas profundas. Se debe destacar la presencia de ExxonMobil, Chevron, Statoil, Total, BP, CNOOC, ENI México, Lukoil y Shell.

Lo que llama la atención no es el interés de las grandes empresas del sector por entrar en México, eso es lógico, sino cómo una empresa como Pemex, con todos los derechos de exploración, extracción y refinado del crudo mexicano, uno de los mayores productores del mundo, podía estar prácticamente en bancarrota, al tiempo que proporcionaba al Gobierno federal algo más de un tercio de sus ingresos anuales: todo un contrasentido.

En 2004 México había alcanzado el temido *peak oil*, momento en que se alcanza la mayor productividad y a partir del cual los yacimientos comienzan a producir menos. Aunque continuó con la exploración de yacimientos en tierra firme, estos no dieron los resultados deseados. Buscar por métodos no tradicionales, como el *fracking* o en el fondo marino, era una tecnología cara y en parte desconocida que llevó a Pemex a un endeudamiento cada vez mayor, que se vio agravado por algunas prospecciones caras y nada exitosas.

Pemex disponía de seis refinerías, y la mitad de ellas trabajaba a la mitad de su capacidad nominal por falta de mantenimiento. Como

consecuencia, cada año el país se veía obligado a importar combustibles como gasolina y diésel, sobre todo de Estados Unidos, pero esta situación no mejoró con la privatización del sector. En 2017, México importaba algo más del 70 % de los combustibles que consumía.

Si algo daña las cuentas y la imagen nacional e internacional de la compañía Pemex, es la galopante corrupción que hay en ella, junto a uno de los deportes preferidos en la nación, que es pinchar los oleoductos para robar crudo o combustibles, lo que ellos llaman *ordeñar*. La corrupción y el ordeño son su gran tragedia.

Existe una obra de la periodista Ana Lilia Pérez titulada *El cártel negro: cómo el crimen organizado se ha apoderado de Pemex*, en la que destaca que en el periodo 2001-2011 la compañía sufrió más de cuarenta mil incidentes, la mayoría sustracciones mediante pinchazos en los ductos o cargas en las terminales no contabilizadas oficialmente. Se calcula que en 2011 la compañía sufría a diario el robo de veinte mil barriles de crudo.

En materia de hidrocarburos el nuevo milenio empezaba tan convulso como había finalizado el anterior, pero con una gran diferencia: el nuevo rol que Estados Unidos pretendía mantener. Esto ha marcado de manera significativa el curso de este nuevo siglo, y milenio, en cuanto a relaciones internacionales.

XI
De la crisis de 2015 a la crisis de la covid-19

La caída de precios

Los años precedentes a 2016 dejaban una situación convulsa en el mundo, más si cabe en aquellas regiones cuya inestabilidad ocasiona siempre incertidumbre en el sector de los hidrocarburos. La caída de los precios del crudo de 2015 y 2016 no se puede achacar a un único factor, sino a una serie de ellos que de manera individual no eran de gran importancia, pero cuya sinergia llevó al desastre.

Al comienzo de 2016, Estados Unidos había almacenado reservas como nunca antes y la amenaza del exceso de producción comenzaba a rondar por los mercados sin que la capacidad de acumulación fuese ya capaz de asumir más cantidad. Se había perdido el equilibrio entre garantizar el suministro mediante reservas y asegurar un precio adecuado a los productores. Invertir en instalaciones para aumentar la capacidad de almacenamiento y mantener un exceso de producción era muy caro. Los estadounidenses habían aumentado su producción en cuatro millones de barriles diarios en los tres años anteriores. Esa cantidad se dejaba de adquirir a otros productores que no estaban dispuestos a disminuir su producción, algo que el mercado no podía absorber.

En 2015 Irak, pese a todos los problemas internos, había superado los cuatro millones de barriles de producción diaria, más que lo que producía durante el régimen anterior, pero tampoco nadie le puso límites.

Brasil estaba explotando sus plataformas en el mar; para hacerlas rentables, debía aumentar la producción. En 2014-2015 puso en funcionamiento más de cien nuevas plataformas llegando a cerca de medio millón de barriles diarios.

Arabia Saudí es quizá el país con mayor flexibilidad para aumentar o disminuir su producción sin problemas. Su coste de producción es el más bajo de todos y el que obtiene mayor beneficio

por barril. Por esos años podía haberla reducido para mantener los precios, pero lo cierto es que quería que bajasen.

La razón es muy sencilla: reducir la competencia. Conocedor de que a los demás el barril les salía mucho más caro, la bajada de precios los iría eliminando de la ecuación, y los que no cayesen reducirían mucho sus beneficios, que era lo que pretendía con Irán o con el *fracking* de Estados Unidos.

En la cumbre de la OPEP de noviembre de 2014 los saudíes, apoyados por Kuwait y Emiratos Árabes, consiguieron imponer su criterio ante el resto de los miembros encabezados por Venezuela. Estos otros querían recortar la producción para mantener el crudo en el margen de los 100 dólares el barril. Pero, en contra de los deseos de muchos de ellos, la OPEP mantuvo por unanimidad su techo de producción, aun conscientes de que los llevaba a una crisis.

China, en estos asuntos, siempre es un factor a tener muy en cuenta. Si su economía se enfría, la demanda de crudo se resiente. Aunque crecía a un ritmo mantenido del 6 %, la situación no era sostenible por mucho tiempo y los mercados internacionales comenzaron a temer que el milagro chino hubiese llegado a su fin.

Si todos estos factores no parecen suficientes, resulta que en 2015 y 2016 el clima no ayudó al consumo de combustibles. Fueron dos años excepcionalmente cálidos tanto en Europa como en Estados Unidos y Japón, con lo que el tradicional aumento de consumo de hidrocarburos para calefacción no se produjo en las proporciones esperadas.

No hay que ser un lince para comprender que, con todos los factores mencionados, los precios se desplomaron de nuevo. Si 2014 comenzaba rondando los 115 dólares el barril, finalizaba en 57, llegando hasta los 36,7 en 2015. Esto llevó a la quiebra a muchos inversores en *fracking*, uno de los objetivos de los saudíes. Por entonces, esta técnica no salía rentable con precios inferiores a los 50 dólares por barril; a los saudíes el barril les salía por menos de tres dólares.

Cuando estos problemas estaban determinados y en plena efervescencia, llegó el levantamiento del embargo a Irán en enero de 2016. Esto suponía de manera instantánea medio millón de nuevos barriles de crudo diarios y subiendo, según declaró la NIOC por boca de su director, que era al mismo tiempo el viceministro de Petróleo.

En enero de 2016, el crudo bajó a los 30,70 dólares por barril y no consiguió superar la barrera psicológica de los 50 dólares hasta diciembre.

Movimientos para no ser arrastrados por la crisis

El levantamiento del embargo del crudo iraní dio nuevas oportunidades a las petroleras extranjeras para invertir en la reconstrucción y modernización de las obsoletas instalaciones petrolíferas del país, circunstancia que desagradó sobremanera a la Casa Blanca.

Con respecto a las intenciones saudíes de eliminar a la competencia estadounidense y su nuevo crudo procedente del *fracking*, no se salieron con la suya, aunque Estados Unidos pagó un precio muy alto.

Ante la caída de precios, los productores por *fracking* fueron unos a la bancarrota, y otros se fusionaron para reducir costes y continuar siendo competitivos.

Se estima que, durante el primer semestre de 2015, más de treinta pozos de gas o petróleo cerraban cada semana. De los aproximadamente 2.000 pozos abiertos, se cerraron cerca de la mitad. Se despidió a miles de trabajadores del sector. Halliburton, Schlumberger y Baker Hughes, tan solo ellas, dejaron a más de 20.000 empleados en el paro. En Texas se perdieron en 2015 más de 50.000 empleos en el sector petrolero. Pero la producción apenas se resintió gracias al aumento de ventas en el mercado de futuros de algo más del 10 %, junto con su consumo interno que sí tuvo como consecuencia que dejasen de importar cerca de 400.000 barriles de crudo diarios que otros dejaban de vender.

Muchos pequeños inversores en *fracking* fueron a la quiebra y, pese a disminuir ligeramente su producción en 2016, adelantaron a los saudíes en la producción de crudo en 2018. La técnica del *fracking* había evolucionado y los costes de producción bajaron. La jugada saudí puede considerarse un fracaso: más que retraer a los estadounidenses, les hizo crecer y de qué manera. Sin haber alcanzado el autoabastecimiento de crudo por estas fechas, son en 2019 los mayores productores mundiales.

Es conocido que las relaciones de Obama con los saudíes no fueron muy satisfactorias. Para explicarlo, los analistas consideran un gran número de factores estratégicos, de política exterior, venta de armas, etcétera. Lo relacionado con el crudo no suele ser mencionado entre las causas de esas malas relaciones, lo que es un error ya que quizá sea un hecho a tener muy en cuenta.

La bajada de los precios del crudo en 2016 afectó también al precio del gas natural licuado. El gas en Tokio redujo su precio en algo más del 50 % de 2014 a 2016. Esta circunstancia retrajo a los estadounidenses de invertir en nuevas plantas de licuefacción de gas, al menos a corto plazo.

Venezuela

Muchos otros países sí salieron perjudicados de esta guerra comercial que generó una importantísima caída de los precios del crudo. Un ejemplo es Venezuela, cuya economía dependía en algo más del 95 % de esta exportación y, con ello, no solo tenía que hacer frente a sus abultadas importaciones, sino también a su deuda exterior.

Durante 2015, Venezuela fomentó reuniones con miembros de la OPEP, partidarios o no de reducir su producción, y con países no OPEP, como Rusia, buscando siempre el recorte de producción para conseguir subir los precios, pero todo fue inútil. Los saudíes no solo se negaron ese mismo año a reducir la producción, sino que incluso la aumentaron, al igual que hizo Irak. La reunión de la OPEP de diciembre de 2015 no sirvió para nada, excepto para mostrar la fragmentación entre sus miembros. Mientras Venezuela aseguraba que el problema eran los precios por el exceso de oferta, el ministro kuwaití, supervisado por los saudíes, defendía que el problema era la inestabilidad de los mercados.

Algunos se han preguntado si los saudíes tendrían algo en contra de Venezuela y no les faltó razón al hacerse esa pregunta. El régimen venezolano había estrechado sus lazos de amistad y cooperación con, nada menos, que los iraníes, al mando de sus ayatolás chiíes. Anteponer su alianza con Irán, motivada por el odio al imperialismo estadounidense, frente a su alianza con la OPEP para intentar frenar la caída del precio del crudo fue una jugada nefasta que le pasó factura.

Esta caída de precios acercó a Venezuela al colapso económico y a la crisis humanitaria que, junto a los embargos establecidos por Washington, le ha puesto las cosas muy difíciles.

El nuevo hombre fuerte de la Casa Blanca

La llegada de la Administración de Donald Trump a la Casa Blanca hizo más agresiva la política estadounidense sobre hidrocarburos, que se puede resumir en la búsqueda de un triple resultado: independencia absoluta, venta de su producción remanente y perjudicar al resto de los productores, sobre todo a Rusia. Todo ello, sin grandes remilgos medioambientales, suprimiendo de un plumazo muchas de las medidas al respecto impulsadas por su antecesor.

En marzo de 2017 se publicó la Energy Independence and Economic Growth,[1]como declaración de intenciones en política energética, y un mes después se publicó la Implementing an America First Offshore Energy Strategy[2]para la apertura de zonas prohibidas a la explotación de hidrocarburos.

Trump se había encontrado con un país en unas condiciones energéticas muy favorables: exportaba crudo, gas y carbón, y en el primero estaba cerca de la autosuficiencia. Las nuevas normas determinaban que había que reducir las restricciones y regulaciones que limitaban la expansión de las actividades energéticas, y se hizo derogando las normas restrictivas impuestas por su antecesor, incluidas las que afectaban al medioambiente, eliminación del Working Group on Social Cost of Greenhouse Gases, etcétera.

En cuanto al mercado del gas, levantó las restricciones a la exportación. Hay que recordar que la anterior Administración había levantado la prohibición, pero con trabas. De esta manera, en los seis primeros meses de 2018 se había exportado tanto como en todo 2016. La capacidad exportadora de gas es una pieza fundamental de la estrategia energética de Estados Unidos.

Quien no estaba muy contento con esta actividad y actitud estadounidense era el GECF, que en 2017 se reunió en Bolivia con intención de abordar el problema de los bajos precios, generados según ellos por la invasión del mercado de gas por parte de Estados Unidos.

Este país ya había adelantado a Rusia en la producción de gas allá por 2011, y a estas alturas de 2017 producía cerca de un 30 % más. Pero su problema seguía siendo que la licuefacción y traslado por mar encarecía el producto. El gas exportado a Europa podía ser hasta tres veces más caro que el que Europa compraba a los rusos.

El precio del gas a la baja perjudicaba a otros productores, como era el caso de Bolivia, que intentaba recuperar el precio con la ayuda del GECF, al igual que lo había intentado Venezuela en la OPEP con el crudo. En ambos casos hay que tener en cuenta la no pertenencia de Estados Unidos a ninguna de las dos organizaciones. Pero había nuevos parámetros incuestionables. Su superproducción no se iba a detener, y la llegada de la Administración Trump con su promesa de reducir el desequilibrio comercial tampoco era discutible. Trump buscaba clientes para su gas, y el Caribe y el resto de Iberoamérica son grandes clientes en potencia, por lo que no tenía intención de ponérselo fácil a la competencia.

Bolivia

En 2017 Bolivia tenía dos importantes contratos de gas en vigor. El primero, con la brasileña Petrobras, con vencimiento en 2019, y un segundo con Argentina, con vencimiento en 2026. Ambos eran ambicionados por los estadounidenses. En agosto de 2019 Bolivia consiguió tras arduas negociaciones renovar el acuerdo con la brasileña Petrobras. Quedaba por adivinar el futuro con Argentina.

Pero todo esto dio un cambio radical. En diciembre de 2022, Argentina negociaba con Bolivia la conclusión del contrato antes de 2026, en concreto para 2024. Su secretaria de Energía Flavia Royón indicaba que Bolivia no estaba en condiciones de proporcionar las cantidades máximas establecidas en el contrato, lo que obligaría a Argentina a importar energía eléctrica de Brasil o Chile.

Las razones fundamentales para el adelanto de la finalización del contrato con Bolivia eran dos. En primer lugar, se dudaba de que Bolivia pudiera ya volver a suministrar las cantidades máximas establecidas. En segundo lugar, se esperaba que la segunda fase del gasoducto Néstor Kirchner estuviese operativa en el segundo semestre de 2024, lo que facilitaría el empleo del gas de *fracking* del yacimiento

de Vaca Muerta a nivel nacional. Este gasoducto, financiado por el Banco Nacional de Desarrollo de Brasil, beneficiará las exportaciones argentinas de gas natural.

Está claro que todo esto ha cambiado sobremanera con las explotaciones argentinas en la región de Vaca Muerta y la construcción de infraestructuras que permitirán exportar gas natural, un giro radical en temas energéticos para Argentina.

Argentina seguirá comprando gas boliviano unos años hasta que se finalice la tercera etapa del gasoducto Néstor Kirchner, que incluye la reversión de flujo del ducto del Norte, para entonces, confían en poder prescindir del gas de Bolivia y exportar a Brasil a partir de 2025.

Bolivia podría perder dos mercados si se consolida la exportación de gas natural al mercado de Brasil por parte de la empresa Energía Argentina S. A.[3]Podría ser el final de un ciclo basado en la exportación de gas natural como fuente de ingresos para el Estado.

Aquí un paréntesis para salir del tema de los hidrocarburos. El 10 de noviembre de 2019, Evo Morales renunció a su cargo de presidente de Bolivia tras ser acusado de fraude electoral. Dicha acusación se vio reforzada por el informe presentado por la Organización de Estados Americanos, importante instrumento de Estados Unidos en Iberoamérica. Parece que no hay ninguna duda del fraude electoral, pero las irregularidades legales en el Gobierno de Morales eran una práctica habitual que duró años, y hasta la fecha no había sucedido nada parecido. ¿Qué había cambiado entonces con respecto a ilegalidades anteriores?

En 2018, Bolivia había creado la sociedad mixta entre la empresa Litio de Bolivia y la alemana ACI Systems para la explotación del litio del país. Se estima que Bolivia posee entre el 50 y el 80 % de las reservas de litio del mundo. El 3 de noviembre de 2019, seis días antes de su renuncia al cargo, Morales rescindió el acuerdo con Alemania y las acciones de la estadounidense Tesla subieron como la espuma. En 2018 Bolivia firmó con la compañía china TBEA-Baocheng un acuerdo preliminar para la construcción en el país de una planta procesadora de salmuera que produjera litio metálico, anatema para los estadounidenses.

China es en la actualidad el mayor fabricante de vehículos eléctricos del mundo, con la empresa BYD, que es la principal

competencia de Tesla en el mundo. De esta manera, controla el mercado de las baterías y acumuladores de litio. En 2019, Bolivia comenzó la comercialización del primer vehículo eléctrico totalmente construido en el país sin ninguna dependencia de Estados Unidos. En junio de 2019, el presidente chino Xi Jinping y Evo Morales establecieron una asociación estratégica en detrimento de los intereses estadounidenses.

Con estos antecedentes, se podría entender que, como Sadam Huseín en Irak, Morales había firmado su sentencia de muerte, aunque en este caso se la conmutaron por cadena perpetua en el exilio. Pero los acontecimientos en Bolivia se mueven a su propio ritmo e interés. Sin llegar a cumplir el año en el exilio, Evo Morales regresó a Bolivia aclamado por una gran multitud, justo un día después de que el socialista Luis Arce asumiese la presidencia del país.

El litio de Bolivia, junto al de Chile, Argentina y México, y sus relaciones con las grandes compañías del sector de China, Canadá y Estados Unidos es un tema apasionante.

Los grandes consumidores. Europa, la perla del mercado

La actitud estadounidense deja poco margen de maniobra al GECF para intentar incrementar el precio del gas. De este modo, a partir de 2017 eran más los consumidores como China o la India los que jugaban con ventaja, al poder poner condiciones de contratos de gas a más corto plazo. Esto les permite ajustarlos mejor a sus necesidades.

La nueva situación ha permitido nuevas prácticas. La compañía estadounidense Cheniere Energy introdujo en el mercado un nuevo parámetro al autorizar a sus compradores la venta de su gas a terceros. Esto es algo que hasta entonces estaba prohibido y ha propiciado la aparición de los intermediarios y especuladores que tantos problemas han causado en el mercado del petróleo.

La que se puede considerar como la guinda del mercado del gas para los productores sigue siendo Europa, donde Washington y Moscú tienen puestos sus ojos, sin que parezca que tengan intención de compartirla de manera pacífica, sino más bien todo lo contrario. La razón es que Europa es el mayor consumidor de gas del mundo después de Estados Unidos. Su política medioambiental la está

llevando a la erradicación del carbón como fuente de producción de electricidad, y su sustituto lógico será el gas, por lo que se espera que el consumo aumente en grandes proporciones. A esto hay que añadir una política de cierre de centrales nucleares y la cancelación de la construcción de nuevas, lo que traerá un nuevo aumento de la necesidad de gas. Quizá, si rusos y estadounidenses fuesen capaces de coordinarse para repartirse este mercado, todos saldríamos ganando, pero hoy por hoy no parece que eso sea factible.

Dos años después de que el primer buque con gas procedente de Estados Unidos llegara a las costas de Portugal en abril de 2016, las exportaciones de gas natural licuado estadounidense estaban a punto de alcanzar los 3.000 millones de metros cúbicos. Esta cifra no es nada desdeñable para tan breve periodo, pero insuficiente para los estadounidenses, que siempre quieren más.

En julio de 2018, se produjo la visita del presidente de la Comisión Europea a Washington, donde uno de los temas estrella de las conversaciones fue la necesidad de que Europa comprase más gas a los estadounidenses y menos a los rusos. Para ello, era necesario que la Unión Europea mejorase sus infraestructuras y aumentase su capacidad de recepción del gas del otro lado del Atlántico.

La Unión Europea llegaba a la reunión con los deberes medio hechos, al haber autorizado la cofinanciación para las infraestructuras necesarias para la recepción de gas licuado en varios puertos, al tiempo que estaba ampliando su capacidad de almacenamiento.

La Agencia Internacional de la Energía ha estimado que las importaciones de gas natural licuado por parte de Europa seguirán incrementándose al menos un 20 % en los próximos años.

El gran beneficiado de las ayudas económicas de la Unión fue el predilecto de Washington, Polonia, que se embolsó algo más de la mitad del dinero que se puso a disposición de estos proyectos. En concreto, se benefició de 130 millones de euros del Programa Energético Europeo para la Recuperación. Fue el único miembro que sacó partido de esos fondos para estas infraestructuras. A eso hay que añadir 202 millones de euros de los Fondos Europeos de Desarrollo Regional. El hecho de considerarlo predilecto de Washington tiene su explicación. Estados Unidos quería hacer que Polonia dejase de depender del gas ruso para pasar a depender del suyo. A esto hay que añadir su deseo de emplear las instalaciones polacas para introducir

en el norte de Europa mucho más gas del que Polonia necesita. De este modo, vendería al resto de los países de la región, lo que perjudicaría a Rusia y Alemania y su proyecto conjunto Nord Stream. Entre julio de 2018 y julio de 2019, tras la guerra de los aranceles con Europa, las importaciones de gas natural licuado estadounidense aumentaron. Así paga Europa en especies.[4]La Unión Europea se obstina en vender una imagen de este negocio como una gran oportunidad de diversificación del mercado de suministros, una gran ocasión de negocio y un fortalecimiento de los lazos entre ambos lados del Atlántico. Se olvida siempre de considerar que ese gas es, en ocasiones, hasta tres veces más caro que el que llega de Rusia por gasoductos.

INSTEX SAS

En 2018, tras la salida de Estados Unidos del acuerdo nuclear alcanzado con Irán en 2015, Francia, Alemania y el Reino Unido han buscado mecanismos para saltarse las restricciones comerciales que Washington impuso a todos de manera unilateral. La idea es que ningún país del mundo pueda hacer negocios o comprarle petróleo a Irán, que había cerrado el año 2017 con una producción media de cuatro millones de barriles diarios. El anuncio de las sanciones automáticamente subió el precio del crudo.

Angela Merkel, Emmanuel Macron y Theresa May crearon un mecanismo financiero denominado INSTEX SAS que permitiese a la Unión Europea continuar sus negocios con Irán, evitando las sanciones anunciadas por la Casa Blanca.

El sistema de sanciones es perverso, no permite el empleo del dólar para transacciones comerciales con Irán, prohíbe a las empresas estadounidenses cualquier comercio con Irán y las compañías extranjeras que tengan tratos con Irán quedan marginadas de cualquier negocio en Estados Unidos. Esto ocasiona que miles de empresas europeas y del resto del mundo cancelen sus relaciones con Irán ante el temor de perder negocios con los estadounidenses.

La verdad es que la osadía de los tres países antes mencionados no es algo significativo. El INSTEX gestionará mercancías de carácter humanitario que no están sujetas a las sanciones impuestas por la Casa

Blanca, con la pretensión de incluir en un futuro otras mercancías. Del petróleo, claro, ni hablar. Todo, según dicen, con la intención política de demostrar el interés europeo por el acuerdo nuclear con Irán.

En mayo de 2021, España decidió su participación en INSTEX SAS. Las acciones de INSTEX SAS están disponibles para todos los Estados de la Unión Europea. Desde su creación y hasta principios de 2023 se habían sumado también Bélgica, Noruega, Países Bajos, Dinamarca, Finlandia y Suecia.

La guerra de los aranceles

Se puede poner como ejemplo de extorsión, por parte de la Casa Blanca, la guerra abierta con los aranceles a productos europeos. Tras el fallo en contra de la Unión Europea por subsidios a la empresa Airbus, Estados Unidos anunció rápidamente nuevos aranceles. En el caso de España, el 18 de octubre de 2019 entró en vigor el incremento de un 25 % al vino, el aceite, etcétera.

Ese mismo mes de octubre los estadounidenses se habían convertido en el primer exportador de gas natural licuado a España. De hecho, el incremento de las exportaciones de su gas, por parte española, se había incrementado en doce meses un 274 %, pero parece que no era suficiente. Consideraban que hay margen de maniobra para seguir extorsionando a España para que le compre más gas a ellos y menos a otros.

Sería curioso investigar a qué otros países están aplicando este mismo método de extorsión arancelaria a cambio de que le compren gas: Brasil, por haber renovado el contrato de suministro de gas con Bolivia, etcétera.

El Mediterráneo Oriental

Aunque hasta ahora se ha intentado avanzar de manera cronológica para hilar esta historia, existe una zona que se debe abordar en su conjunto. Ya se ha mencionado a casi todos los países que se verán a continuación. Resultará más sencillo de comprender en una combinación de tiempo y espacio separada del resto del mundo.

Después se verán las grandes implicaciones en el mundo, pues no hay región en este asunto que pueda ser considerada de manera aislada. En concreto, el Mediterráneo Oriental, donde a finales del siglo pasado comenzó una auténtica batalla por los recursos de gas y petróleo.

Hoy en día se continúa librando esa batalla entre dos bandos bien definidos, implicando de manera directa a multitud de países de la zona e indirectamente a muchos otros. Turquía, Grecia, Chipre en sus dos versiones, Libia, Siria, Israel y Palestina en la Franja de Gaza son los países directamente implicados. ¿Por qué? Pues por los ricos yacimientos de gas que se han encontrado bajo el mar en una zona que les atañe a todos ellos.

Los desencuentros por el reconocimiento de la Zona Económica Exclusiva (ZEE) de cada uno de los implicados ha sido motivo de discordia desde hace años; ahora que han aparecido los hidrocarburos, la situación se ha vuelto mucho más delicada y los desencuentros se multiplican.

Palestina

A finales del siglo pasado, Palestina, con el terrorista reconvertido en Premio Nobel de la Paz Yasser Arafat al frente, autorizó la prospección en lo que suponía eran sus aguas territoriales a un consorcio palestino-británico al 40-60 %.

El porcentaje palestino se dividía en un 30 % para la empresa privada Consolidated Contractors Company y un 10 % para la Autoridad Palestina. El consorcio tuvo éxito, y en 1999 descubrieron dos importantes yacimientos de gas: Gaza Marine 1 y 2 (Fig. 11.1). El asunto de su comercialización daría para otro ensayo, pero el resumen es que hoy aún no se ha conseguido comercializar nada. Principalmente gracias a que Israel se negó de pleno, imponiendo unas condiciones inaceptables de comercialización.

Israel no iba a pasar por la humillación de comprarle gas a la Autoridad Palestina. Tal fue la situación que los británicos, hartos del asunto, se retiraron, incluso habiendo mandado al ex primer ministro Tony Blair a negociar con los israelíes, quienes no cedieron un ápice en su postura.

Los palestinos estaban dispuestos a aceptar el acuerdo, del que obtenían un 25 % de los ingresos y no de manera directa, sino

depositado en una cuenta controlada por estadounidenses y británicos. Esto más de uno lo podría calificar de robo en toda regla.

La circunstancia en la que se encontraban se alargó más de lo necesario y, en plenas negociaciones para la resolución del problema, Arafat falleció en 2004 dejando a su formación Al Fatah sin el líder carismático que él representaba. Al Fatah perdió las elecciones palestinas de 2006 a favor de la organización terrorista Hamás. Las primeras reacciones no se hicieron esperar: la Unión Europea, Israel y Estados Unidos retiraron de inmediato cualquier ayuda a la Autoridad Palestina. Acabaron en una guerra civil que no se resolvió hasta 2014 con la creación de un Gobierno de reconciliación.

Cuando en 2014 la Autoridad Palestina intentó retomar el asunto del gas y su posible comercialización, Israel alegó que el capital que se les facilitase iría en buena parte a financiar el terrorismo de Hamás, al que tenía que estar haciendo frente de manera permanente. Los palestinos, hartos de no poder explotar sus recursos naturales, optaron por preguntarles a los rusos si ellos estarían interesados en crear un consorcio como el que en su día tuvieron con los británicos.

La idea era que Gazprom explotase los yacimientos. A esta oferta se añadían los de Ramala (Cisjordania) por parte de petroleras rusas. Lo cierto es que a cada paso que los palestinos dan para prosperar, los sionistas encuentran un motivo para atacar la Franja de Gaza.

Si además estos negocios se llevan a cabo con los rusos, a los que Washington no quiere ver en la zona, la situación se transforma en un imposible. Es mejor que sigan siendo dependientes y no puedan progresar en exceso que permitir la entrada de Gazprom en la zona.

Si el conflicto árabe-israelí ya era complicado, este nuevo asunto de los hidrocarburos palestinos no hace más que volverlo más difícil. Llegar a una solución con Hamás por medio es imposible. Lo primero que habría que conseguir sería restablecer de manera clara en el poder a Al Fatah, más moderado, otro imposible hoy por hoy. En resumen, el problema no tiene solución ni a corto ni a medio plazo, y a largo es muy improbable.

El codiciado gas

Desde las primeras prospecciones en la costa de Gaza de 1999, el resto de los vecinos no han estado parados. Los propios israelíes, los

egipcios y los greco-chipriotas han buscado de manera muy activa hidrocarburos por la zona. Han aparecido magníficos yacimientos de gas —Leviatán, Dalit, Tamar, Afrodita— en las aguas entre Israel y Chipre, en las que todos tienen interés: Israel, Chipre, Turquía, Grecia, Líbano y Siria (Fig. 11.1).

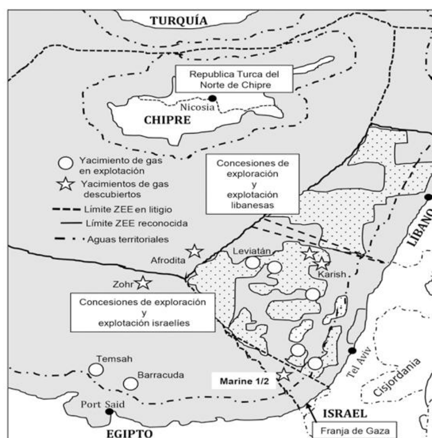


Fig. 11.1. Yacimientos de gas descubiertos entre las aguas de Israel y Chipre.

Hay quien considera que el control de esos recursos daría la hegemonía económica en la región al que los consiguiese. Pero está claro que es imposible un único ganador, así que se hacen necesarias las alianzas entre ellos y los apoyos de fuertes aliados de fuera. Como es lógico, Estados Unidos, la Unión Europea y Rusia están muy interesados.

Ahora entra en juego la fundamental disputa sobre las aguas territoriales o la definición de la ZEE de cada uno de los protagonistas, puesto que es ahí donde reside el quid de la cuestión a la hora de poder llevar a cabo prospecciones.

Protagonistas

El primer problema es Chipre y su condición como país o no, dependiendo de a quién se le pregunte. Si no se considera un país, entonces no le corresponden aguas territoriales ni ZEE para explotar. La historia de Chipre es muy compleja, tanto como su actual situación, por mucho que la Unión Europea quiera darle apariencia de

normalidad. Chipre no obtuvo su independencia hasta 1960, quedando el Reino Unido, Grecia y Turquía como valedores de esta. En 1974, un golpe de Estado intentó anexionar la isla a Grecia. La reacción turca no se hizo esperar e invadió parte de la misma, que desde entonces está dividida en dos: la parte greco-chipriota y la turco-chipriota.

En 1983, se declaró la República Turca del Norte de Chipre, reconocida por Turquía, que a su vez deja de reconocer al Estado chipriota como tal. En 2004 la Chipre original, la parte no ocupada por los turcos, unos dos tercios de la isla, ingresa como Estado miembro de la Unión Europea. ¿Qué genera esta situación? Turquía, al no reconocer a Chipre, no reconoce sus aguas territoriales ni su ZEE, lo mismo hace la República Turca del Norte de Chipre con el trozo de isla que no ocuparon los turcos.

Tanto Grecia como Chipre y el resto del mundo no reconocen a la República Turca del Norte de Chipre ni, por tanto, sus aguas. El litigio por dichas aguas está en plena vigencia y, por ende, quién tiene derecho a explotar los ricos yacimientos que hay bajo ellas está en permanente disputa (Fig. 11.1). Entre Grecia y Turquía existe un conflicto en la delimitación de sus aguas territoriales.

Por otra parte, Turquía y Libia (Gobierno de Trípoli) han alcanzado un acuerdo para el reparto de sus respectivas ZEE que afecta a Grecia y, evidentemente, esta no lo acepta pues interfieren con las suyas.

En resumen, casi ninguno de estos países reconoce las aguas de los demás y, por tanto, tampoco sus derechos a explotar los recursos. Todo un conflicto de intereses.

¿Y quién tiene derechos de explotación? Es evidente que, por ahora, no se va a aclarar. De este modo, a principios de 2020 cada uno buscaba las mejores alianzas posibles y en este juego continúan años después.

En 2010 Israel encontró gas en la zona Leviatán (Fig. 11.1). En 2011 Chipre inició las exploraciones en su ZEE, no reconocida por Turquía, y encontró gas en el yacimiento Afrodita.

Ante esto, Turquía no iba a permanecer parada. En 2012 concedió permisos de exploración en las aguas de la República Turca del Norte de Chipre, algo considerado ilegal por el resto de la comunidad internacional.

En 2015 Egipto encontró gas en su ZEE, mientras Israel y Egipto comenzaron la extracción de gas en sus respectivos yacimientos (Fig. 11.1).

Chipre concedió en 2017 derechos de explotación a un importante número de destacadas multinacionales —la estadounidense ExxonMobil, la italiana ENI, la francesa Total— buscando al mismo tiempo el apoyo de los Gobiernos respectivos, independientemente de que siempre ha contado con el total respaldo de la Unión Europea en sus disputas con Turquía.

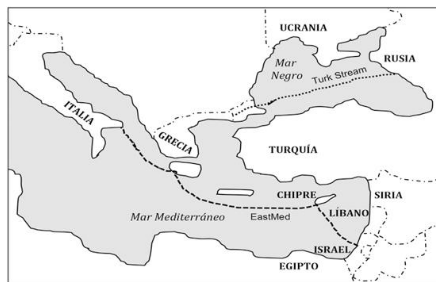


Fig. 11.2. Proyecto del gasoducto EastMed previsto para 2025.

Turquía no piensa aflojar en sus reclamaciones: en 2019 envió un nuevo barco de exploración a la zona. Era la cuarta vez que lo hacía, motivo por el cual fue sancionada por la Unión. Estas sanciones están muy medidas para no perturbar más de lo necesario y evitar que Turquía se moleste de verdad y abra la puerta a un par de millones de refugiados camino de Europa, como sucedió en 2020, cuando consideró que no se la apoyaba en su conflicto con Siria. Entonces facilitó la salida de refugiados de su territorio con destino a Europa. Pero la guinda a esta situación llegó tras dos años de negociaciones, en noviembre de 2018. En esas fechas se firmó un acuerdo a cuatro, Israel, Chipre, Grecia e Italia, con las bendiciones de Estados Unidos y la Unión Europea para la construcción de un gasoducto que, partiendo de la costa de Israel, alcanzará Chipre y después Grecia e Italia para el suministro de gas a Europa: el EastMed (Fig. 11.2), que será el gasoducto bajo el mar más largo del mundo y se espera que esté en funcionamiento en 2025.

¿Quién se queda fuera? En primer lugar, los palestinos, que, si alguna vez consiguen explotar sus yacimientos, no están incluidos en

el proyecto de distribución. Habrá que ver cómo consiguen comercializarlo. Muestra de lo difícil que lo tienen es que la Royal Dutch Shell se retiró en abril de 2018 de su acuerdo de explotación de los yacimientos palestinos Gaza Marine 1 y 2. En segundo lugar, turcos y turco-chipriotas, que, en caso de encontrar algo, tendrán el mismo problema que los palestinos. No parece *a priori* que les vayan a facilitar la conexión al gasoducto EastMed. En tercer lugar, Líbano tampoco parece que tenga fácil comercializar sus yacimientos, si es que consigue explotarlos algún día.

En esta situación se pueden distinguir dos bandos: Israel, Chipre, Grecia e Italia, junto con la Unión Europea y Estados Unidos, por una parte, frente a Turquía, República Turca del Norte de Chipre, Palestina, Siria, Líbano, Rusia y algunos más, por la otra.

El juego de intereses

¿Qué es lo que está en juego? Lo primero, el negocio del gas en el Mediterráneo Oriental, pero eso no es todo. ¿Cuál es la otra mitad del problema? Bloquear la salida de gas ruso, iraní, sirio, etcétera, a Europa.

Ya por entonces, 2018, Rusia y Turquía estaban finalizando el gasoducto Turk Stream (Fig. 11.2) que llevará el gas ruso hasta Grecia, con la ambición de saltar a Italia y suministrar finalmente a la Unión Europea.[5]

Cuando el EastMed esté finalizado, competirá con el Turk Stream, al que pretende anular en la medida de lo posible. Hay que tener en cuenta que el EastMed tiene previsto tener mucha mayor capacidad que el ruso-turco, de ahí el apoyo de Washington.

¿Cuál es entonces la geopolítica energética marcada por la Casa Blanca? La percepción es que está empeñada en no dejar salir el gas ruso a Europa por ninguna parte, ni por el norte con el Nord Stream a Alemania, ni por el sur con el Turk Stream a Grecia e Italia, ni por el centro por Ucrania. Ha fomentado la inestabilidad en Ucrania apoyándola económicamente y proporcionándole material militar sin ningún problema, de manera que el gas ruso fluya a través de este país con dificultad y gran desconfianza por parte de los mercados.

Asimismo, los europeos han decidido hacerse dependientes del gas estadounidense, aunque haya sido de manera inducida.

Era vital una Ucrania inestable y enfrentada a Rusia ante la terrible posibilidad de que estas dos naciones llegasen a algún tipo de acuerdo y el gas volviese a fluir sin problemas. Aunque todo en su justa medida, el suministro a Europa a través de Ucrania debía continuar para no enfadar a los rusos más de lo necesario, ni dejar a Ucrania en una situación económica todavía peor de la que tenía.

Los últimos acontecimientos relevantes en el mundo previos a la crisis del coronavirus

Arabia Saudí

Volviendo a Oriente Próximo, no se puede dejar de mencionar el ataque sufrido por las instalaciones de la petrolera saudí Aramco en septiembre de 2019. Es un ejemplo más de las difíciles relaciones existentes entre todos los países con intereses en esta zona y su periferia.

Estados Unidos, como vocero principal de la región, no tardó ni un segundo en atribuir el ataque a Irán, siguiendo su filosofía de que todo lo negativo que acontezca es siempre culpa de Irán, sea o no cierto. A los saudíes, por su parte, les agrada ese discurso. A los yemeníes, que intentan atribuirse el éxito, nadie les presta atención. A los iraníes, que dicen que ellos no son los culpables, se les hace el mismo caso que a los yemeníes. En resumidas cuentas, da la impresión de que nadie dice la verdad. Eso sí, todos alegan que disponen de pruebas fehacientes de lo que afirman, pero que no se pueden demostrar, lo que agudiza más la desconfianza.

Buscando algo de perspectiva, cabe la pregunta: ¿quién se ha podido beneficiar de ese ataque? Se podría deducir gracias al siguiente análisis.

Irán, además de negarlo, nada tiene que ganar en la difícil situación en la que se encuentra. Continúa sancionada hasta la saciedad y estrangulada social, política y económicamente por Occidente por orden expresa de Estados Unidos. No parece nada lógico que acometiese un acto tal dando más munición a los estadounidenses en su contra.

Estos últimos siguen su manual: apretar hasta que el otro no

pueda más y se vea obligado a saltar por pura supervivencia. Entonces se le acusa de que ha iniciado el conflicto armado. Llevan años intentándolo con Irán, pero por ahora sin resultados, digamos, positivos.

Yemen tiene unas capacidades muy superiores a las que suelen mostrarse en las noticias de cuatro desharrapados en una furgoneta con armas ligeras. Pero ya quisieran ellos haber tenido la capacidad para haber realizado ese ataque, no solo por la distancia sino por la precisión en alcanzar los objetivos.

Entonces, si no se consigue ver cuál de los que parecen más peligrosos de la zona, según doctrina estadounidense, ha podido beneficiarse del ataque, surge un grave dilema sobre quién se ha podido beneficiar.

Curiosamente, a principios de noviembre de 2019 Arabia Saudí estaba a la espera de fijar la fecha para sacar a bolsa a Aramco, empresa petrolera con los mayores beneficios del mundo. Este hecho, que se hizo público en noviembre, era una decisión largamente meditada y de la que casi todo el mundo tenía conocimiento desde 2016, por ser una de las propuestas del Plan Visión 2030 de los saudíes. La única cuestión pendiente era el cuándo, pero que los más allegados, como Estados Unidos, lo supiesen parece evidente. Hasta aquí, solo hechos; a partir de ahora, elucubraciones.

Si se decide llevar a cabo el ataque y acusar a Irán, se consigue provocar una posible reacción. Por otro lado, los saudíes, ante la falta de capacidad para protegerse y conocedores de que otros, por ejemplo Estados Unidos, sí disponen de medios, es muy probable que pidan colaboración, lo que permitiría a Estados Unidos introducirse un poco más en la región tanto política como militarmente. A esto se puede añadir el interés de grandes compañías en adquirir acciones de Aramco, que en breve saldrían al mercado.

Aramco ha sufrido el ataque y, como consecuencia de ello, el precio inicial de salida a bolsa se podrá ver afectado a la baja con un poco de suerte. Esta circunstancia beneficia bastante a los países y sus empresas interesadas en la compra de acciones.

Por si fuera poco, algunos países tienen la capacidad de llevar a cabo ese ataque tanto de manera directa como a través de algún fiel colaborador competente, que también se verá beneficiado con las circunstancias.

Al final, el 11 de diciembre de 2019 Aramco sacó a la venta sus acciones. Ese mismo día subieron un 10 %, lo máximo autorizado. Se desconoce si el precio de salida sufrió alguna modificación como consecuencia de los ataques, pero lo que sí se modificó fue la venta tal y como se esperaba. Si estaba previsto sacarlas en las bolsas de Nueva York y Londres, no sucedió así. Solo salieron a la venta en Arabia Saudí para particulares y en un porcentaje ridículo, ni el 2 % de la compañía. No obstante, pese al ínfimo porcentaje en venta, las ganancias fueron multimillonarias, alcanzando las cifras previstas.

Consorcio ruso-alemán

¿Y qué sucede con rusos, alemanes y su gasoducto? En octubre de 2019, la Agencia Danesa de Energía autorizó el tendido de la tubería en su ZEE para el Nord Stream 2. Washington no acepta una derrota, de manera que sin pérdida de tiempo comienza el estudio para imponer nuevas sanciones a los países colaboradores del proyecto, sobre todo, por temor a que debiliten sus relaciones comerciales gasísticas con Europa. A fecha de la aprobación danesa, se estima que el retraso de ocho meses a la autorización ya ha supuesto un sobrecoste de 660 millones de euros. El problema es de difícil solución: la energía producida en Alemania sale casi en una cuarta parte del gas, del que tiene que importar cerca de un 95 %. Conseguir un suministro directo de Rusia libera a Alemania de los intermediarios y, por tanto, baja el precio. A esto tenemos que añadir que desea dejar de consumir carbón y energía procedente de centrales nucleares. Esto nos lleva a que su demanda de gas irá en ascenso y, por si fuera poco, se quiere convertir en gran distribuidor de gas en el norte de Europa.

¿Quién sale perjudicado con la política alemana? Estados Unidos, que acusa a Alemania de estar vendida al gas ruso —por cierto, mucho más barato que el suyo—, al tiempo que ellos quieren convertir a Polonia en el gran distribuidor de su gas en el norte de Europa. En resumen, una guerra comercial en toda regla.

Otro importante factor es que, una vez Rusia suministre gas a Alemania, la interconexión con las redes de distribución de gas por Europa es un asunto muy sencillo. Es decir, no es que Rusia suministre solo a Alemania, es que entra con su gas en toda la Unión. Eso sí que es una grave amenaza para los intereses estadounidenses.

La respuesta no se hizo esperar: el 17 de diciembre de 2019 el Congreso estadounidense aprobó nuevas sanciones contra los promotores y colaboradores de la construcción del gasoducto, con el beneplácito de demócratas y republicanos. En esto sí se ponen todos de acuerdo.

La idea de las nuevas sanciones es evitar que el gasoducto pueda finalizarse. La forma de amenazas, otra vez, a las compañías que colaboren con Gazprom en la ejecución de la obra. Estas se unen a las previas si cooperan en el mar Negro para la construcción del Turk Stream.

Está claro que, si estos dos proyectos salen adelante, un gran perjudicado será, aparte de Estados Unidos por su nivel de ventas a Europa, Ucrania, otro de los Washington-dependientes que verá cómo pierde todavía más liderazgo en la distribución de gas ruso. Ucrania debe permanecer en un equilibrio inestable, de manera que, sin alcanzar la estabilidad, pueda sacar un provecho económico por el tránsito del gas ruso, pero lo justo para no perjudicar los intereses estadounidenses.

No es solo Estados Unidos el que está en contra de este proyecto. Algunos ecologistas europeos consideran que el cambio de carbón a gas natural no representa una mejora significativa para el medioambiente. Si están de acuerdo en que la quema de gas es menos perjudicial que la de carbón, alegan que la liberación de metano durante la extracción y el transporte del gas natural puede hacer que al final contamine lo mismo. Son datos de desconocida veracidad, lo que sí es cierto es que lo alegan. Por ello, pronostican que la construcción del gasoducto de Rusia a Alemania hipotecará a la Unión Europea durante décadas con combustibles fósiles. Su propuesta: que todas esas inversiones se dediquen a energías renovables. Este negocio es hoy por hoy imparable.

Rusia

Este país ha comenzado a ofertar crudo para embarcar en los puertos de la anexionada Crimea, pero, como era de esperar, mantiene bajo secreto la identidad de los compradores interesados para que no puedan ser víctimas de sanciones por parte de terceros. Y ante esto, todos en Europa callan, empezando por Alemania.

Rusia está adquiriendo el crudo iraní, que, una vez llega a la refinería rusa de Makhachkala en el Caspio, es transformado y exportado a Europa como producto ruso. Irán cobra en especies: medicamentos, alimentos y otras necesidades básicas.

Siria

Intentar comprender la situación en Siria a finales de 2019 y durante 2020 se ha convertido en un imposible. Mucha historia de kurdos, turcos, rusos o terroristas, pero lo poco tangible que se puede apreciar es que el presidente estadounidense autorizó una misión militar para asegurar la zona de campos petrolíferos al este de Siria y esta historia no hace más que continuar.

Venezuela

En 2019 la Administración Trump estaba empeñada en el derrocamiento del régimen venezolano y su sustitución por su patrocinado, Juan Guaidó. Como no les fue bien, en enero de 2019 impusieron nuevas sanciones al petróleo venezolano, según declaraciones de Trump, para castigar a Maduro por violaciones de los derechos humanos y para que ceda el poder a Guaidó.

Es necesario decir que, pese a todos los conflictos entre ambos, Estados Unidos es el principal socio comercial de Venezuela. Es el receptor de la mitad de sus exportaciones y el productor de la mitad de sus importaciones. La política es la política y el negocio es el negocio.

La imposición de sanciones hizo caer en picado las exportaciones de crudo venezolano. Esto trae como consecuencia que la mayor fuente de divisas quede cercenada, agravando aún más la crisis humanitaria.

Las exportaciones de crudo de Venezuela a Estados Unidos se redujeron de un plumazo un 40 % y sus actividades bancarias con ese país quedaron congeladas.

Si Venezuela no ha colapsado por completo es por la ayuda que está recibiendo de China y Rusia, que continúan adquiriendo su crudo. Según los expertos, la economía venezolana ha caído un 50 % desde que Maduro llegó al poder en 2013. Es un milagro que todavía resista.

En octubre de 2019, la Administración estadounidense autorizó a cinco compañías patrias a continuar sus explotaciones en Venezuela hasta el 22 de enero de 2020. Se trataba de Chevron, Schlumberger, Halliburton, Baker Hughes y Weatherford. Esta era la tercera ocasión desde las sanciones impuestas en que dichas compañías recibían un trato especial. La primera autorización por un periodo de seis meses tuvo lugar a la vez que se impusieron las sanciones. Esta última era la segunda vez que se le concedía una ampliación de tres meses.

La decisión no estuvo exenta de polémica dentro del propio Gobierno estadounidense. Mientras el secretario de Estado Mike Pompeo consideraba necesario que las compañías de su país continuasen en Venezuela para tener una posición de ventaja cuando la situación cambie, otros, como el exconsejero de Seguridad Nacional John Bolton, defendían la teoría de que hay que sacarlas del país para que este colapse definitivamente y conseguir el tan esperado cambio de Gobierno. Al imponerse las tesis de Pompeo, la moratoria no permite la exportación de crudo ligero de Estados Unidos a Venezuela, crudo necesario como disolvente del crudo pesado venezolano.

En su intento de bloqueo total del petróleo venezolano, la Casa Blanca se encuentra con la contundente oposición rusa a través de la petrolera estatal Rosneft, que colabora con Maduro haciendo caso omiso de las sanciones estadounidenses. Es seguramente el último apoyo financiero de envergadura que le queda al régimen de Maduro. Rusia, a través de esta empresa, lleva a cabo una política igual en Irán.

El temor a sanciones ha alejado al resto de las compañías internacionales de colaborar con la venezolana PDVSA. Hasta enero de 2019, eran varios los países que intercambiaban con Venezuela petróleo por combustibles. Las refinerías venezolanas, después de años de sanciones, están inoperativas.

La Administración Trump se planteó en algunas ocasiones sancionar a Rosneft, pero no lo llevó a cabo. Según los expertos, porque esta acción no se podía ver solo desde la perspectiva de qué sucedería en Venezuela, sino desde un marco mucho más amplio, como son las relaciones con Rusia en un contexto global, y esta posición era mucho más seria.

En diciembre de 2019, Maduro estaba llevando a cabo movimientos con idea de modificar la ley de hidrocarburos venezolana, buscar la colaboración de compañías extranjeras con la

nacional PDVSA y explotar los recursos del país. Lo que buscaba, en realidad, era la manera de privatizar el sector petrolífero y llevar a cabo proyectos conjuntos en Venezuela con otras compañías.

Ese mismo mes salió a la luz que las autoridades venezolanas estaban en contacto con diferentes compañías para estudiar el caso. En concreto, con la estadounidense Chevron, la rusa Rosneft, la china CNPC, la italiana ENI y la española Repsol. Las conversaciones tuvieron lugar dentro del denominado Grupo de Boston, formado por funcionarios leales al régimen de Maduro, opositores y economistas críticos con el régimen que se reúnen para discutir sobre economía y política.

La posible privatización exige el cambio de la ley de hidrocarburos, pero sobre todo tiene un efecto psicológico: rompería la política energética pregonada por Hugo Chávez como uno de los pilares de la Revolución bolivariana. Una deslealtad sin precedentes.

Pero ese no es el gran problema, los hay mucho peores. La modificación de la ley de hidrocarburos debe ser aprobada en la Asamblea Nacional, que se encuentra en manos de la oposición y presidida, nada más y nada menos, que por su opositor Juan Guaidó.

¿Por qué? Hay que cambiar la ley; de no hacerlo, la privatización sería inconstitucional e ilegal, de manera que cuando el régimen actual finalizase, las empresas extranjeras implicadas se podrían ver frente a los tribunales, donde seguramente perderían todos sus derechos. Ante esta posibilidad, ninguna empresa está dispuesta a participar en ese negocio.

Salvar ese obstáculo es un imposible, y eso que Guaidó y la oposición están de acuerdo con la participación extranjera en el negocio de los hidrocarburos venezolanos, pero para nada bajo el mandato de Maduro.

La solución para solventar este problema fue recurrir a la creación de una nueva Asamblea Nacional presidida por un leal a Maduro. A principios de enero de 2020, las fuerzas armadas impidieron el acceso a la Asamblea Nacional a su presidente Juan Guaidó y a los miembros opositores a Maduro. En el interior se elegía a un nuevo presidente, Luis Parra. Todo un despropósito que genera mayor descontrol y desconcierto en el régimen venezolano y no resuelve nada con respecto a la posible modificación de la ley de hidrocarburos.

Esta acción política ha contado con el claro apoyo de Rusia, que declaró: «Consideramos la elección de una nueva dirección del Parlamento como el resultado de un proceso democrático legítimo, que propicia el retorno de la lucha política venezolana a la constitucionalidad». Si esto no fuese suficiente, hacía falta la entrada de Trump en la ecuación, que amenazó a todas las compañías a las que se les hubiera pasado por la imaginación entrar en negociaciones con Venezuela para realizar un proyecto conjunto.

El 20 de enero de 2020, el presidente Trump volvió a prorrogar a las cinco compañías estadounidenses sus derechos para continuar trabajando en Venezuela durante otros tres meses. Por estas fechas, la producción venezolana se mantenía en unos 800.000 barriles diarios, de los que no exporta nada a Estados Unidos. China y Rusia continúan siendo sus principales compradores. Antes de las últimas sanciones estadounidenses de enero de 2019, Venezuela producía 1,3 millones de barriles diarios. Las sanciones le han supuesto una pérdida de casi el 40 % de su producción, pero aun así el régimen resiste.

Tanto la española Repsol como la italiana ENI están en el punto de mira de Trump, ante la posibilidad de que alcancen algún tipo de acuerdo con el Gobierno venezolano para la explotación de hidrocarburos. Ya en noviembre de 2019 Trump amenazó al Gobierno español con sanciones en caso de que llegase a algún acuerdo con Venezuela. Repsol comenzó a recibir crudo venezolano como pago de deuda de Venezuela a España, pero siempre bajo la atenta mirada de la Casa Blanca y sus posibles sanciones.

Bielorrusia

En enero de 2020, estalla por los aires el acuerdo energético entre Bielorrusia y Rusia por la que esta suministraba gas y petróleo. La primera decide dejar de adquirir gas y crudo rusos acusándolos de querer cobrarle un precio abusivo, incluso por encima del que cobra a otros países europeos y, además, en dólares, y no en rublos como es costumbre hasta la fecha. Esta situación de profundo descontento ante la postura rusa la enfatiza con la decisión de bloquear la firma del Tratado de la Unión.

Este tratado tiene su origen en la firma preliminar de 1997 a propuesta de Bielorrusia. Se trata de un acuerdo supranacional

considerado como la unión de ambas naciones.

Con el paso de los años, Bielorrusia fue perdiendo interés en él, al contrario que los rusos. El porqué, según los analistas, no deja de ser curioso. Los estudiosos del asunto, entre los que cabe destacar a Svetlana Alexiévich, premio Nobel de Literatura en 2015, están bastante de acuerdo en que ambos líderes, Lukashenko y Putin, tenían en el fondo la misma ambición: ser el primer presidente de la Unión. De esta manera, el primero colmaba todas sus ambiciones políticas. El segundo conseguía quitarse de un plumazo el problema de no poder ser reelegido de acuerdo con la legislación rusa, al presentarse por primera vez a las elecciones de la Unión. Es decir, ponía el contador a cero.

Como es lógico, a la Casa Blanca le faltó tiempo para ofrecer sus hidrocarburos a Bielorrusia. A finales de enero de 2020, el jefe de la diplomacia estadounidense Mike Pompeo visitó Minsk, donde aseguró que Estados Unidos está listo para suministrarles el cien por cien de sus necesidades de crudo a un precio competitivo. Pompeo fue el primer secretario de Estado en visitar Bielorrusia en veintiséis años.

Ante el cariz que estaba tomando la situación, Rusia cedió con respecto al gas en febrero de 2020, dejándolo en los mismos términos en los que se lo estaba vendiendo en 2019, a 127 dólares, y no los pretendidos 152 por cada mil metros cúbicos. Con respecto al crudo, se lo ha vuelto a suministrar a las refinerías de Bielorrusia, con una subida del precio del 5 % con respecto al de 2019. Aun así, sigue estando por debajo del precio del mercado, cerca de un 20 % más barato.

Con las elecciones amañadas de 2020 las sanciones occidentales y la guerra de Ucrania de 2022, las relaciones Rusia-Bielorrusia han cambiado de manera radical. Entre muchas otras cosas, en mayo de 2023 compartían un aislamiento casi total de Occidente y aumentando.

Ucrania

El 1 de enero de 2020, Gas Transmission System Operator of Ukraine Limited Liability Company comenzó a transportar gas ruso a Europa después de que el 30 de diciembre de 2021, se firmase un nuevo contrato de suministro por un periodo de cinco años, en el límite del

contrato anterior de diez años que terminaba a fin de año.

El nuevo documento es un acuerdo entre la empresa de energía ucraniana Naftogaz y la rusa Gazprom, que no incluye el suministro de gas a Ucrania, sino el paso de gas para Europa. Por Ucrania pasaron un mínimo de 65.000 millones de metros cúbicos de gas a Europa en 2020, y una cantidad no inferior a los 40.000 millones el resto de los años hasta la finalización del contrato en 2024. Este contrato contempla que se prorrogue por otros diez años en las mismas condiciones.

Que se firmara al límite de la finalización del anterior no fue algo casual. El 27 de diciembre de 2019, tres días antes de la firma y muy a su pesar, Gazprom tuvo que pagar algo más de 5.000 millones de dólares a Naftogaz, y no, no son los derechos de paso del gas correspondiente al nuevo contrato. La Corte de Arbitraje de Estocolmo había fallado en febrero de 2018 a favor de los ucranianos en la disputa que ambos países mantenían por el transporte y suministro de gas. La sentencia obligaba al pago de 2.900 millones en concepto de compensaciones y de 2.560 millones en concepto de compensaciones anteriores que no habían sido satisfechas, junto a sus correspondientes intereses. Rusia o Gazprom no pagaron, de modo que a solicitud de Naftogaz se incautaron propiedades rusas en Inglaterra, Gales, Países Bajos y Luxemburgo por un valor mucho mayor que el de la sanción. Como consecuencia, Rusia y Gazprom pagaron, con la retirada por parte de Ucrania de su solicitud de incautación.

Este no era el único problema al que se enfrentó la firma del contrato. Mientras Ucrania pretendía una duración de diez años, Rusia lo quería por un único año y, al comienzo de las negociaciones, pretendía que Ucrania renunciase a la compensación impuesta en Estocolmo. La postura rusa comenzó a dar un cambio al ver las sanciones que Estados Unidos iba a imponer al gasoducto Nord Stream 2. Pero Ucrania también tuvo que ceder: el Comité Antimonopolio ucraniano pretendía sancionar a Rusia con una multa de 7.500 millones de dólares a la que tuvo que renunciar, al igual que a otra demanda de 12.200 millones de dólares que estaba pendiente de sanción por parte de la Corte de Arbitraje de Estocolmo.

El contrato se consideró un éxito por parte de Ucrania, del que esperaba poder sacar importantes ganancias por los derechos de paso del gas. Para Rusia el resultado era quizá algo más agridulce. Había

conseguido continuar suministrando gas a Europa a través del camino que menos les interesa, pero los problemas por poner en marcha los gasoductos Nord Stream 2 y el no alcanzar el pleno rendimiento del Turk Stream, que por esas fechas estaba suministrando únicamente la mitad de su capacidad teórica, le forzaron a ceder.

El gas ruso

La situación a comienzos de 2020 no parecía nada halagüeña para los intereses rusos. Sufrieron una reducción del 20 % de las exportaciones de gas a la Unión Europea, a pesar del nuevo contrato con Ucrania. Y el tránsito de gas ruso a través de este país observó un descenso de un 60 % con respecto al año anterior. Sus exportaciones a través de Polonia tampoco comenzaron bien ese año, ya que presentaron una caída del 20 %.

El año 2019 tampoco fue bueno para la exportación de gas ruso si lo comparamos con 2018. Las exportaciones ya habían comenzado a descender, no de forma tan significativa, y el precio del gas estaba a la baja. En resumen, en 2019 los ingresos por venta de gas a Europa fueron los más bajos de los últimos quince años. La competencia por vender a Europa era una de las razones de los malos resultados.

Europa, en su afán por diversificar su suministro de gas y de contentar a Estados Unidos, incrementó el suministro de gas natural licuado un 75 % durante 2019 con respecto al año anterior. Pero eso no es todo, el 1 de enero de 2020 Gazprom perdía el monopolio de exportación de gas a Finlandia, que comenzaba a recibir gas de Letonia a través del gasoducto Finlandia-Estonia.

Pero aquí no acaban las malas noticias para el gas ruso. En enero de 2020 Bulgaria anunció que sustituiría la mitad del gas que exporta de Rusia por gas procedente de Azerbaiyán y de gas natural licuado de otros países. Dado el cariz que el asunto estaba tomando, resulta difícil pensar que Putin se quedara de brazos cruzados.

El coronavirus

A comienzos de 2020 surgió una nueva crisis en el mundo con terribles consecuencias tanto en salud como en la economía mundial.

De ella no se ha librado el mundo de los hidrocarburos, que ha sufrido una de las más terribles sacudidas en los mercados que se pueda recordar.

No fue hasta mediados de marzo que el mundo tomó conciencia de lo que estaba sucediendo. En China, origen de la pandemia, los médicos habían advertido a mediados de diciembre de 2019 de la presencia de casos de neumonía producidos por causas hasta entonces desconocidas. El hecho de que avisasen en diciembre no quiere decir que no lo supieran antes. Sin dar ningún tipo de información ni publicidad, ya en noviembre estaban llevando a cabo desinfecciones en la ciudad de Wuhan. Eso fue el origen de una alarma que nos llevó, en un tiempo récord, a la declaración de pandemia por parte de la Organización Mundial de la Salud (OMS) el 11 de marzo de 2020. Lo cierto es que ya el 31 de enero la OMS había declarado «la emergencia sanitaria mundial por el brote de coronavirus». En febrero el director de la OMS, Tedros Adhanom Ghebreyesus, no dejó de advertir lo que podía suceder y pregonaba que «los países tomen medidas urgentes y agresivas», pero el mundo en general hizo oídos sordos. Algunos lo acusaron de haber declarado la pandemia tarde, pero no tienen fundamento: una pandemia no se puede declarar libremente, las condiciones están especificadas, y hasta que estas no se dieron, no se declaró.[6]

Entrando ahora en materia de los hidrocarburos, ¿cómo afectó esta nueva situación a los mercados de gas y petróleo?

El año 2020 arrancaba con el precio del crudo y el gas ligeramente a la baja. Según los analistas, esto era debido a que la oferta superaba la demanda en ambos productos. El crudo había comenzado el año en 66 dólares para acabar enero a 56.

El 23 de enero se produjo un importante punto de inflexión. China, a fin de evitar la expansión del coronavirus, decretó el cierre de la provincia de Hubei, lo que incluía la ciudad de Wuhan. Esa provincia es un importante motor de la economía china que genera el 5 % del PIB del país, al tiempo que Wuhan, con once millones de habitantes, es uno de los principales centros de productos manufacturados, que van desde la fabricación de vehículos a componentes de alta tecnología. El aislamiento trajo de inmediato el cese de actividad industrial y, con ello, la demanda de energía se desplomó.

Sobre la marcha, surgió la incertidumbre acerca del tiempo que duraría ese aislamiento. En caso de que se limitara al periodo vacacional del Año Nuevo chino, que ese año coincidía con el 25 de enero y paralizara la actividad industrial durante una semana, no había de qué preocuparse. Si se alargaba más allá, estaba claro que la demanda de energía podría descender drásticamente durante más tiempo del estimado, y eso sí constituía un problema mundial. El Gobierno chino alargó el plazo de aislamiento, que superó los dos meses en algunas zonas.

El precio del crudo comenzó febrero titubeante y logró remontar el día 20 hasta los 59 dólares, pero a partir de entonces se comenzó a vislumbrar la tragedia: finalizaba el mes a 50 dólares el barril y con una clara tendencia a la baja.

Ahora se puede ver que había una serie de indicadores que avisaban de que la situación iba a empeorar, pero esto no tiene ningún mérito; quien hubiese sido capaz de haberlo predicho con suficiente antelación quizá se podría haber hecho de oro. De todos es sabido que hay potencias de primer orden, de segundo orden, etcétera, al igual que sabemos que, cuando un país de primer orden económico tiene problemas, estos no se van a limitar a su interior o a su entorno cercano, sino que se van a extender por todo el mundo. Este fue el caso de China, que en febrero de 2020 mostraba claras evidencias de que la situación no iba bien.

La demanda interna china de gas y combustibles se desplomó. La prohibición de viajar dentro y fuera del país hizo que el consumo de gasolina, diésel o combustible para aviación sufriese una drástica disminución. El consumo de gas para las industrias paralizadas también cayó, y otro tanto hicieron las materias primas derivadas del petróleo necesarias para la importante industria petroquímica china. En resumen: un desastre.

A estas circunstancias se añadió un nuevo problema. Como suele ser habitual, las refinerías chinas hacen acopio de material antes de la fiesta de fin de año con idea de no tener escasez de materia prima. Al reducirse el consumo, las refinerías no podían sacar sus productos elaborados por falta de demanda ni seguir acumulando *stock* de crudo, puesto que sus depósitos ya estaban prácticamente llenos. El cálculo es que dejaron de procesar unos dos millones de barriles de crudo diarios desde principios de febrero hasta finales de marzo.

En cuanto al gas, la situación era igual de preocupante, y el problema de haber almacenado más cantidad de la habitual en previsión del periodo vacacional también se daba en este caso. El gas no salía al mercado por falta de demanda y la capacidad de almacenar más estaba muy limitada. Tal fue el caso que la mayor compañía china de importación de gas, la CNOOC, invocó la cláusula de fuerza mayor sobre las compras del mismo.

Las importaciones chinas de crudo cayeron en febrero alrededor de dos millones de barriles de crudo al día, y los países productores seguían produciendo como si nada hubiese pasado, aunque eran conscientes de la situación.

Con respecto al gas, la invocación por parte de China de la cláusula de fuerza mayor no fue aceptada por las compañías Total, Shell y Qatargas, ni por las casas de comercio de productos básicos, que también fueron informados por los chinos, pero hicieron oídos sordos. La situación era tal que los buques con gas no podían descargar en los puertos previstos, así que había que buscar otro puerto en China, solución muy difícil ante la situación que estaba viviendo el país. De este modo, solo quedaba derivar los gaseros a otros puertos y buscar nuevos compradores para esas cargas, al tiempo que habría que renegociar los contratos.

Reacciones ante la nueva crisis

A primeros de marzo el mundo comenzó a tomar conciencia de las dimensiones del problema de la pandemia. Las cuarentenas comenzaron a extenderse por gran número de países, el transporte terrestre y aéreo descendió de forma súbita, ya no era solo China la que redujo el consumo de hidrocarburos, era el planeta en general; la peor de las previsiones respecto al coronavirus se había hecho realidad.

La OPEP ya había recortado la producción en diciembre de 2019, ante el enfriamiento del consumo de crudo a fin de evitar una bajada de precios. Ahora esta organización y el resto de los países productores estaban francamente preocupados con la situación. No era para menos, China es el segundo consumidor de crudo del mundo y el primer importador. De este modo, la OPEP había convocado en

febrero una reunión a nivel técnico, con idea de analizar el impacto del coronavirus en los mercados de crudo y preparar la reunión ministerial prevista para los días 5 y 6 de abril. A la reunión ministerial de marzo asistieron Rusia y otros nueve países productores no miembros de la organización, como ya es habitual en el formato que se ha dado en llamar OPEP+ y que, desde su creación en 2016, ha dado buenos resultados una vez que rusos y saudíes llegaron al convencimiento de que era mucho mejor cooperar entre ellos que pelearse.

La OPEP+ debía decidir si mantenían las cuotas de producción asignadas en diciembre de 2019 hasta el 31 de marzo de 2020, o si bien era necesaria una nueva reducción en las cuotas y, en ese caso, decidir cómo distribuirla. La reunión ministerial fue un absoluto fracaso. La propuesta de recortar un millón de barriles diarios no prosperó, básicamente por la oposición frontal de Rusia, de la que se esperaba que asumiese una reducción de medio millón de barriles diarios. El viernes 6 de marzo Rusia comunicaba su decisión y daba comienzo un agrio enfrentamiento directo y público entre Rusia y Arabia Saudí; una nueva guerra por el precio del crudo había comenzado. Al final de la reunión, el único acuerdo alcanzado fue que a partir del 1 de abril los países tenían libertad de actuación a la hora de producir el crudo que quisiesen; se había roto el consenso. Si Rusia había dado la campanada negándose al recorte, ese fin de semana Arabia Saudí hacía otro tanto anunciando un incremento unilateral de producción de crudo, pasando de los 9,7 millones de barriles diarios a 12,5 millones a partir del 1 de abril.

La reacción a este enfrentamiento no se hizo esperar en los mercados. El lunes 9 de marzo, el crudo registró la segunda mayor caída de precio en un solo día de su historia. El barril de brent pasó de los 45,6 a los 35,3 dólares, y el West Texas Intermediate, de 41,1 a 31. Los mercados de valores tampoco lo encajaron bien, las compañías petrolíferas sufrieron un descalabro considerable en sus cotizaciones; el índice Stoxx 600 Oil & Gas, que agrupa a los principales productores del mundo, sufrió una pérdida del 16 %. Durante el resto del mes de marzo los precios continuaron bajando. El 30 de marzo, el West Texas Intermediate alcanzó los 14,1 dólares por barril, el brent los 14,97 el 1 de abril, y la situación iría a peor.

La guerra iniciada con el precio del crudo entre Rusia y Arabia

Saudí causaba daños colaterales a un tercer protagonista que hasta entonces no había dicho nada sobre el asunto, pero que es fundamental en todo este proceso: Estados Unidos. Independientemente de una desafortunada intervención del presidente Trump, en la que declaró que la caída del precio del crudo era bueno porque abarataría los combustibles, la monumental caída de precio perjudicaba mucho a los intereses de los productores estadounidenses, sobre todo a los que empleaban el *fracking* como método de explotación.

La caída de los precios no beneficia a nadie. Tanto rusos como saudíes tienen una gran dependencia de sus ingresos provenientes de los hidrocarburos. Cuánto pueden aguantar cada uno de ellos con los precios tan bajos es una cuestión interesante, pero de difícil respuesta. Quien tiene que aguantar en ambos casos es el Estado, que es realmente el dueño de las compañías o tiene una participación muy importante. Pero el caso en Estados Unidos es distinto, las compañías son privadas, de manera que su capacidad de aguantar los precios bajos es mucho menor.[7]

Ante esta situación, el presidente Trump no tuvo más remedio que intervenir para intentar poner orden en el desacuerdo ruso-saudí.

A partir del 1 de abril de 2020, los estadounidenses instaron a los saudíes a parar la guerra de precios iniciada con su anuncio de aumento de producción. Las presiones de Estados Unidos indicaban que la situación podía volver a la normalidad. Se anunció una reunión entre rusos y saudíes para el 1 de abril, donde se esperaba que se alcanzase un acuerdo. Este hecho animó a los mercados y a los precios del crudo a recuperar algo de lo perdido. Pero las conversaciones previas no debieron de ir por donde se esperaba. La reunión prevista para el día 1 fue aplazada hasta el 8. Al final, la OPEP+ volvió a reunirse y hubo acuerdo, pero la realidad era mucho peor de lo esperado: la demanda en el mundo entero se había desplomado, según algunos analistas hasta un 30 %. Llegados a este punto, los recortes deberían de ser mucho mayores. Hablar de reducir un millón de barriles al día cuando la demanda había caído treinta era ridículo. La OPEP+, dispuesta a recortar su producción, exigía que Estados Unidos, Canadá y el Reino Unido, no miembros de la OPEP+, redujesen sus producciones. Alegaban que de poco servirían los esfuerzos de Arabia Saudí y Rusia si los estadounidenses, los mayores

productores del mundo, continuaban con su ritmo de producción.[8]

Tras muchos esfuerzos, se alcanzó un acuerdo mucho más drástico y realista que el discutido un mes antes. La OPEP+ acordó recortar la producción en 9,7 millones de barriles diarios para los meses de mayo y junio. De ellos, 5 millones serían asumidos por Rusia y Arabia Saudí y los otros 5 millones por el resto de los miembros, al tiempo que pusieron de manifiesto que se esperaba una reducción similar por parte de Estados Unidos; de no ser así, las suyas no se cumplirían. El acuerdo contemplaba que el recorte, a partir de julio y hasta finales de 2020, sería de 7,7 millones de barriles diarios y de 5,8 millones en el primer trimestre de 2021.

Según la Agencia Internacional de la Energía, la demanda rondaba los 100 millones de barriles diarios a comienzos de 2020. A mediados de abril se estimaba que el consumo rondaría los 70-80 millones, pero se esperaba que este volumen de caída, de entre un 20 y un 30 %, fuese por un breve periodo. Los esfuerzos de recorte de producción de la OPEP+ del 8 de abril de 2020 fueron significativos, pero ya provocaron desde un principio comentarios de que no serían suficientes ante la situación a la que se había llegado.

El 9 de abril los ministros de Energía del G20 apoyaron el recorte que se había alcanzado en la reunión de la OPEP+ el día anterior. Pero la realidad era que faltaba un compromiso más concreto por parte de muchos de los países productores sobre cuánto pensaban reducir su producción. Esta falta de concreción, junto a que el recorte anunciado alcanzaba la mitad de la caída del consumo, se reflejó en el precio del crudo, que el lunes 9 de marzo comenzó con una subida en su cotización y finalizó a un precio por debajo del día anterior. Era evidente que los mercados no veían la situación tan clara, por mucho que los países se jactasen del éxito alcanzado en la reunión OPEP+. De seguir así, habría que almacenar 15 millones de barriles diarios durante no se sabía cuánto tiempo, y el espacio era limitado.

Reducir la producción de acuerdo con la caída del consumo en un periodo tan breve fue todo un reto para los productores. Esa reducción es un paso importante, pero no es igual de fácil para todos, y no solo por cuestiones económicas, aquí entran aspectos técnicos. En el mundo del petróleo existe una regla que determina que un pozo en producción nunca se cierra, y menos aún, si tiene cierta antigüedad; si hace falta, se vende por debajo del coste de producción durante un

tiempo, pero cerrarlo nunca. La razón fundamental es que no es tan fácil volver a ponerlo a producir, no es tan simple como cerrar y volver luego a abrir una válvula, el riesgo de que el pozo no produzca al nivel que lo hacía antes es alto.[9]

El lunes 20 de abril de 2020 es un día para recordar en los anales de la historia del petróleo. El West Texas Intermediate cotizó en el mercado de futuros por debajo de los cero dólares, alcanzó los −37,6 dólares el barril para su entrega en mayo. Era el penúltimo día, con mayo como mes de referencia, en el mercado de futuros.

¿Cómo es posible que el mercado de futuros cotice por debajo de cero dólares? Fue una cuestión de incapacidad para continuar almacenando y de necesidad de quitarse el producto de encima, hasta tal nivel que pagan por que se lleven el crudo que ya no pueden almacenar. Algunos productores esperaban que dicha medida excepcional fuera mejor que detener la producción: toda una apuesta. Otros eran pequeños inversores que no tenían dónde almacenar el crudo, como se explicará más adelante.

Ese mismo día 20 el presidente Trump anunciaba que quería incrementar en 75 millones de barriles de crudo las reservas estratégicas del país, dada la escasa demanda, el exceso de producción y, sobre todo, los precios bajos. Esa cantidad es el espacio libre que le quedaba a Estados Unidos en su reserva estratégica, ocupada al 90 % de su capacidad. Parece que se había alcanzado un punto donde vale más el espacio de almacenamiento que el propio crudo.

Por triste que pueda parecer, se veía venir, máxime si el recorte propuesto por la OPEP+ el 9 de abril alcanzaba la mitad de la sobreproducción en ese momento. La situación tenía que explotar por algún lado. Hizo falta poco más de una semana para poner de manifiesto lo que ya estaba claro: el acuerdo de la OPEP+ era insuficiente en el recorte de producción. Y de seguir así, lo peor estaría por llegar, porque no se veían movimientos serios y contundentes para poner freno a esta situación.

Tampoco se puede decir que ayudaran mucho las declaraciones del FMI del 14 de abril, cuando anunció que «se proyecta que la economía mundial sufra una brusca contracción del 3 % en 2020, mucho peor que la registrada durante la crisis financiera de 2008-2009». Dicha contracción afectaría de manera más significativa a las zonas más desarrolladas, especificando para Estados Unidos una

caída del 5,9 %, para la zona euro un 7,5, para España un 8, y la peor parte se la llevaba Italia, con un 9,1 %. Mientras, para las economías en desarrollo, se estimaba una caída media del 1 %. Lamentablemente, la previsión del FMI de abril se demostró optimista; para agosto de 2020, era todavía mucho peor.

El peligro del mercado de futuros

El hecho de haber visto el crudo por debajo de cero dólares el barril ha llamado mucho la atención y ha generado la pregunta sobre cómo ha sido posible. Posible es, como se ha podido comprobar. Pero ¿cuáles han sido las condiciones y las circunstancias para que esto sucediese y por qué ha sucedido con el West Texas Intermediate, de referencia en Estados Unidos, y no con el brent, de referencia en Europa?

El mercado de futuros, explicado de forma muy esquemática, es simple: el comprador se compromete a adquirir una cantidad determinada de barriles de petróleo a un precio determinado en una fecha concreta. Hasta llegar a la fecha de vencimiento de dicho contrato, el comprador puede jugar con su adquisición vendiéndola si así lo considera oportuno o reteniéndola. En la fecha de vencimiento se saldan las cuentas. Es en este momento donde estriba la gran diferencia entre el mercado estadounidense y el europeo, y la razón del problema con el West Texas Intermediate.

Por decirlo de alguna manera, en Europa no se ve físicamente que se están manejando barriles de crudo. Teniendo en cuenta que se negocian en paquetes de mil barriles a unos 170 litros por barril, resultaría engorroso. De tal manera que al vencimiento se ajustan las cuentas entre comprador y vendedor, sin que los barriles estén por medio.

En Estados Unidos no funciona así; allí sí se entregan los barriles, de tal manera que uno se puede encontrar de la noche a la mañana con unos cuantos miles de barriles y no saber dónde almacenarlos. En teoría, está todo pensado: existen unos depósitos en Cushing (Oklahoma) con capacidad para unos 70-90 millones de barriles, dependiendo de la fuente, donde los compradores pueden almacenar su compra hasta que la vendan. El problema ha surgido con el exceso

de producción, que ha hecho que dicho depósito se sature, lo que ha llevado al pánico a pequeños inversores que no ven dónde almacenar el crudo del que tienen que hacerse cargo. Ante este pánico, han preferido pagar para que se lo quiten de encima.

En todo esto no ha faltado la mano de los habituales especuladores, que han sabido aprovecharse de los pequeños inversores. A ellos tanto les da especular con el crudo o con la capacidad de almacenarlo, pero esto tardará en salir a la luz.

La capacidad de almacenar crudo

Con esta nueva crisis quedó patente la importancia de la capacidad de almacenamiento. Se vio cómo el presidente Trump quiso completar las reservas del país hasta el cien por cien. En abril de 2022 las reservas estratégicas, conocidas, de Estados Unidos eran de 700 millones de barriles, almacenados en sesenta cuevas excavadas en roca.

No deja de ser paradójico que Trump quisiera comprar unos 75 millones de barriles cuando en 2017 proponía vender casi un tercio de la reserva para obtener ganancias y reducir la deuda. La deseada adquisición a 21 de abril seguía sin ser posible por no disponer de la autorización del Congreso.

Otra de las grandes incógnitas la constituye el conocimiento real de la capacidad de almacenamiento de China. En 2009, anunció la construcción de tanques de almacenamiento sin concretar cuántos serían. Se manejaba la cifra de dieciséis por todo el país, pero era solo una estimación. En 2018 un informe de Bloomberg cifraba la capacidad de almacenamiento chino en 500 millones de barriles y subiendo, aunque el mismo informe ya calculaba que el crudo ya almacenado alcanzaba por entonces el 80 % de esa capacidad.

De Japón se estima una capacidad de almacenamiento de unos 500 millones de barriles de crudo. Arabia Saudí tiene una capacidad para unos 350. En España es algo menor de 45 millones de barriles, con un consumo medio de 1,3 millones diarios antes de la crisis del coronavirus. El baile de cifras de la capacidad de almacenamiento de Rusia, dependiendo de las fuentes, ha sido tal que ni vale la pena indicar una aproximación. Se encuentra entre la mitad de la de Estados Unidos al doble; es decir, no se sabe.

La capacidad de almacenamiento en el mar también debe ser tenida muy en cuenta. Para hacerse una idea de lo que esto significa, hay que saber que un petrolero de 100.000 toneladas puede cargar unos 750.000 barriles de crudo. El tamaño medio de un petrolero está en torno a las 100.000 toneladas, aunque los hay, no muchos, que pueden transportar hasta dos millones de barriles. Para un excedente diario de 15 millones, harían falta 20 petroleros de tamaño medio como buques almacén.

En 2015, el número de petroleros en el mundo era de 9.300 con una capacidad de algo más de 1.350 millones de barriles. Con estos datos, sería suficiente para noventa días de almacenamiento empleando todos los petroleros del mundo, una vez saturada la capacidad de almacenamiento en tierra.

Pero estas capacidades hay que ponerlas siempre en cuarentena, puesto que no existe un criterio internacional aceptado para hacer estas cuentas. Unos hablan de sus reservas estratégicas sin contabilizar la capacidad de almacenamiento de refinerías o industrias petroquímicas; otros, sin embargo, sí lo tienen en cuenta.

Ahora bien, si la capacidad de almacenamiento es importante, la gran pregunta es: ¿cuánto quedaba para saturarla? El baile de cifras es algo demencial, pero sin entrar en ese juego, porque las cifras exactas no son conocidas, existía un cierto consenso entre los analistas: en caso de persistir la situación de finales de abril de 2020, la capacidad de almacenamiento en el mundo se saturaría para finales de mayo o principios de junio de ese mismo año.

La estimación no debía ir muy desencaminada si se tiene en cuenta que el contrato de superpetroleros para su utilización como almacenes flotantes se disparó en el segundo trimestre. Por suerte, la producción en el segundo trimestre descendió lo suficiente para que el problema de almacenamiento no llegase a ser calificado de catastrófico.

¿Una guerra por el mercado? Estados Unidos versus Rusia / Arabia Saudí

Como decía el humorista argentino Joaquín Salvador *Quino*, a través de su personaje Manolito en las tiras de *Mafalda*: «Debes aprender a

valorar las pequeñas ganancias de las grandes pérdidas».

Si de esta crisis todos los productores saldrán perdiendo en valor absoluto, en valores relativos las circunstancias pueden ser distintas, y los hay que obtendrán pequeñas ganancias que podrían ser muy grandes en un futuro si desapareciese parte de la competencia.

La caída en la demanda de hidrocarburos, junto a la inicial guerra de precios, constituyen la combinación perfecta para dañar al mayor productor del mundo: Estados Unidos, que parece ser que tiene mucho más que perder que Arabia Saudí o Rusia. Estas dos últimas naciones son sus principales adversarias en materia de hidrocarburos. Si los estadounidenses pierden más que ellas, les vendrá muy bien a ambas. Podría decirse que la venganza es un plato que se sirve frío y, quizá, les ha llegado la hora a rusos y saudíes de vengarse de la actitud de los estadounidenses.

¿Qué actitud? Estados Unidos lleva años intentando hacerse con la mayor parte de la cuota de exportación de gas que los rusos tienen en Europa y Asia, en concreto en China, el segundo importador de gas del mundo y con un proyecto para duplicar su consumo antes de 2030. En Europa parece que lo están consiguiendo y en China la situación puede cambiar, como luego se explicará. Con respecto a Arabia Saudí, el asunto es el mismo, pero con el petróleo. Los saudíes en su día mantuvieron el precio del crudo bajo para intentar perjudicar la producción estadounidense de *fracking*, pero no obtuvieron ninguna ventaja. Ahora Estados Unidos amenaza las exportaciones de crudo saudí a Asia, sobre todo a China. En resumen, Rusia y Arabia Saudí tiene intereses comunes en Asia: mantener sus exportaciones de gas y crudo, respectivamente, y un enemigo común a batir. La mejor manera de combatirlo es que los precios de gas y crudo no sean rentables para la extracción mediante el *fracking* y así salvaguardar el mercado chino.

¿Cuáles son estas nuevas circunstancias a las que se hace referencia? El 15 de enero de 2020, Estados Unidos y China firmaron un acuerdo comercial que en principio atenuaba en parte muchos años de desacuerdos comerciales. Si bien con este acuerdo los enfrentamientos entre ambos no quedaron ni mucho menos zanjados, hay que reconocer que fue un paso importante.

En cuanto a la energía, el citado acuerdo tenía un componente muy interesante. En los dos años siguientes China tendría que haber

adquirido, por valor de 200.000 millones de dólares, bienes estadounidenses que deberán incluir energía, productos industriales y agrícolas, así como servicios financieros.

A continuación, se realizará un juego especulativo para explicar por qué se ha titulado este epígrafe como «guerra». Según lo acordado, en 2021 y 2022 China debería haber gastado 100.000 millones de dólares anuales en bienes estadounidenses que se pueden dividir en partes iguales entre los cuatro productos mencionados: energía, agricultura, industria y finanzas. De este modo, a energía le corresponderían 25.000 millones, que se irían en la adquisición de gas y crudo estadounidenses. Siguiendo con la especulación, esos 25.000 millones podrían ir la mitad a gas y la otra mitad a crudo; si se realiza una estimación de precio de 50 dólares el barril de crudo, la inversión representaría la friolera de 250 millones de barriles en total. Y con el gas pasaría otro tanto de lo mismo.

Las cifras empleadas no se ajustan exactamente a la verdad, pero son útiles a la hora de sacar las cuentas y hacerse una idea de las dimensiones del negocio. Las cuentas exactas que sí están contempladas en el acuerdo son para energía; 18.500 y 33.900 millones de dólares para los años 2020 y 2021, respectivamente, que hacen un total de 52.400 millones. Las materias a adquirir también están especificadas en el acuerdo, que comprende los siguientes apartados:

- Gas Natural Licuado (GNL)
- Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos, crudos
- Productos refinados
- Propano licuado
- Butano licuado
- Otros gases licuados del petróleo e hidrocarburos gaseosos no listados
- Coque de petróleo sin calcinar
- Coque de petróleo calcinado
- Nafta (excepto combustible para motores), mezcla de existencias que no contiene biodiésel
- Metanol
- Carbón; briquetas, ovoides y combustibles sólidos similares

fabricados a partir del carbón[10]

Realizada esta simple especulación, la cuestión es si China tenía esa estimación de crecimiento de consumo de crudo o algo parecido, pero no ha sido así. En 2019 consumía algo más de 14 millones de barriles diarios. La estimación de la Agencia Internacional de la Energía a principios de 2020 era de un crecimiento del consumo mundial de un millón de barriles diarios, estimación realizada antes de la crisis del coronavirus. Ya en marzo, la misma Agencia hacía dos estimaciones en función de la crisis del coronavirus, la más optimista con un crecimiento del consumo de algo menos de 500.000 barriles al día y, la más pesimista, con un descenso del consumo mundial de unos 750.000.

Llegados a este punto, surge la siguiente cuestión: si China realiza ese volumen de compra a los estadounidenses, ¿a quién dejará de comprar gas y petróleo? Información desconocida, pero cuya respuesta es sencilla. Conclusión: la alianza ruso-saudí es vital para ambos si no quieren salir muy perjudicados. Si China finalmente ha cumplido plenamente con todos los compromisos de adquisiciones mencionados, es algo que en agosto de 2023 todavía no se ha podido verificar.

El 8 de abril de 2020, cuando la OPEP+ llegó a un acuerdo de recorte en su producción de 9,7 millones de barriles diarios, de los que Rusia y Arabia Saudí asumieron la mitad, el mundo se encontraba sumido de lleno en la crisis del coronavirus.

Analicemos, aunque sea por encima, cuál es el coste real de mantener el precio de los hidrocarburos en unos niveles aceptables. En cuanto a los países de la OPEP+, ya se ha expuesto cuál ha sido su sacrificio en cuanto a los recortes de producción que cada uno de ellos ha debido asumir.

Pero ¿qué pasa con Estados Unidos? Según los datos de Rystad Energy ShaleWellCube, en mayo de 2019 tenía en funcionamiento 849 pozos de *fracking*. Ya durante el segundo semestre de 2019 su número comenzó a descender para finalizar el año con 624 pozos. El año 2020 comenzó con buen pie y el número de pozos consiguió recuperar terreno, alcanzando los 807 en febrero. Con la llegada de la crisis del coronavirus en abril de 2020, quedaban 162 pozos en producción. Esto ha supuesto el cierre del 80 % de los pozos de *fracking* con respecto a un año antes.

El mercado del gas tampoco salió airoso de la situación. El problema es que su análisis resulta mucho más complejo que el del crudo, al no haber unas claras referencias mundiales con respecto a su demanda y su precio. No obstante, tomando como referencia el Dutch Title Transfer Facility,[11]el precio del gas de Estados Unidos se encontraba en julio de 2020 en el valor más bajo desde enero de 2001. En ninguna otra crisis anterior había alcanzado semejantes mínimos.

Llegados a este punto, se hace necesaria una reflexión: ¿fue realmente un enfrentamiento la disputa por los precios entre rusos y saudíes, o más bien fue la escenificación de un montaje muy bien urdido, que ha dejado a muchos productores estadounidenses en bancarrota, y a los que sobrevivieron, en una situación muy mejorable? Conviene recordar que la industria de hidrocarburos de Rusia y Arabia Saudí cuenta con el respaldo de sus correspondientes Estados, de ese modo se soporta mucho mejor una crisis. Los estadounidenses defienden a ultranza el libre comercio, y poco respaldo tienen del Estado en situaciones de este cariz. Da la impresión de que rusos y saudíes aprovecharon la coyuntura para dejar muy perjudicado a su principal competidor y asegurarse así, en la medida de lo posible, sus respectivos mercados de gas y crudo en Asia.

La disputa del mercado asiático, fundamentalmente China, es mucho más que el negocio en sí. China intenta disputar a Estados Unidos la posición hegemónica que tiene en el mundo. Y Estados Unidos necesita controlar al gigante asiático, y una de las maneras es mediante el suministro de hidrocarburos que tanto necesita. Si esa capacidad se pierde, desaparece una de las herramientas fundamentales de presión, y los estadounidenses, a buen seguro, lucharán por mantenerla a toda costa.

La guerra en Ucrania, comenzada por Rusia en febrero de 2022, dio un vuelco radical a estos planteamientos.

XII
De la crisis del coronavirus a la guerra de Ucrania

Primera parte
Salir de una crisis para meterse en otra

El coronavirus comienza a remitir

La recuperación mundial, tras la crisis del coronavirus, no fue ni instantánea ni simultánea en todo el mundo. De hecho, algunos países salieron de ella más por necesidad económica que por haber superado la pandemia. Pero las cifras mundiales de consumo de hidrocarburos daban una clara señal de que se estaba saliendo del parón global producido por la crisis.

El consumo de gas descendió en 2020 con respecto a 2019, pero recuperó su tendencia alcista en 2021. Con el petróleo sucedió lo mismo: tras la caída de su consumo en 2020, se recuperó de manera tan espectacular en 2021 que a finales de año las previsiones para 2022 eran que alcanzase un nuevo récord mundial. Nadie esperaba lo que estaba por llegar.

En 2021, Rusia era el principal proveedor de gas natural de Europa, proporcionaba cerca del 45 % de las importaciones europeas, en algunos países el cien por cien de su consumo. La seguían Noruega (24 %), Argelia (11 %) y, en menor medida, el Reino Unido, Estados Unidos y Catar. Desde finales de 2020 Europa estaba buscando aumentar las importaciones de Azerbaiyán a través del mar Caspio.

La invasión de Ucrania

El 24 de febrero de 2022, las tropas rusas comenzaron la agresión contra Ucrania, que, aunque esperada por algunos como Estados Unidos y el Reino Unido, que advertían del inminente comienzo del

conflicto, no dejó de ser una sorpresa para muchos. Más sorpresa aún si cabe es el hecho de que el conflicto continúe a día de hoy, agosto de 2023, ya que en sus comienzos nadie podía imaginar que Ucrania presentase tan feroz y heroica resistencia, máxime viendo lo sucedido en 2014 con la pérdida de Crimea, pero las cosas habían cambiado mucho desde entonces.

De acuerdo con la Agencia Internacional de la Energía, la guerra de Ucrania ha llevado a una disminución del consumo de gas natural en la mayoría de las regiones, debido a los altos precios y un entorno de mercado muy complejo. En Europa, la demanda de gas cayó cerca del 10 % interanual de enero a agosto de 2022. Registró un crecimiento mínimo o negativo en la mayoría de los países asiáticos: aumentó menos del 1 % interanual en los ocho primeros meses de 2022 en China, disminuyó casi un 4 % en la India durante el mismo periodo y se mantuvo estable en Japón durante el primer semestre. América del Sur y Central experimentaron una disminución interanual estimada del 3 % en el primer semestre. América del Norte fue una de las pocas regiones donde la demanda aumentó (más del 4 % en Estados Unidos en los primeros ocho meses y un 8 % en Canadá), apoyada en la demanda de generación de energía y precios comparativamente más bajos que en el resto del mundo, aunque por encima de los habituales en esa región.

La invasión rusa de Ucrania y la retirada del gas ruso de los mercados de la UE provocaron pánico y una urgencia en la construcción de nuevos proyectos de gas. Afortunadamente un invierno cálido en 2023, junto a estrictas medidas para reducir el consumo de gas, ayudaron a la Unión Europea a superar el invierno de 2022-2023 sin una escasez significativas de gas. Pero la amenaza de falta de gas no ha desaparecido, y se continúa con la construcción de nuevos gasoductos y terminales de gas natural licuado como soluciones a medio y largo plazo.

Los costes de la dependencia del gas también se han disparado. Los últimos datos de la Comisión Europea muestran que entre julio y septiembre de 2022 los países de la Unión Europea gastaron 101.000 millones de euros en importaciones de gas, un incremento del 249 % con respecto al tercer trimestre de 2021.

En el primer semestre de 2023 en Europa existían ocho proyectos de terminales de importación de gas natural licuado en construcción,

y otros 38 propuestos. La mayoría de estos son nuevos, y los menos, propuestas revividas de la última década.

Europa y su obsesión por el control de las emisiones de CO_2

Tras el arranque industrial pospandemia, se llegó al verano de 2022, en el que las emisiones continuaron en aumento. Debido en parte a la bajada de la producción nuclear e hidroeléctrica, a consecuencia de la sequía, hubo una mayor demanda de generación de energía a partir de combustibles fósiles para cubrir las necesidades energéticas. El bajo nivel de agua en muchos ríos durante la época estival afectó a la refrigeración de las centrales nucleares, que se vieron obligadas a reducir su producción de electricidad.

Pero en septiembre la tendencia revirtió debido a varias razones: altos precios de los combustibles fósiles, disminución de la demanda de gas en parte gracias a una climatología benigna, medidas de ahorro y eficiencia energética, entre otras.

De acuerdo con el análisis del Centre for Research on Energy and Clean Air[1](CREA) para Carbon Brief,[2]las emisiones de CO_2 del sector energético de la Unión Europea disminuyeron de septiembre a diciembre de 2022, después de dieciséis meses de crecimiento.

Bruselas y su obsesión por legislar

Inasequible al desaliento, Bruselas continuaba legislando para alcanzar los objetivos del cambio climático. La crisis del coronavirus era un motivo para incentivar las energías verdes. Pase lo que pase, la Unión Europea siempre encuentra una justificación para potenciar la agenda verde. La guerra de Ucrania también se interpreta en clave de oportunidad para las energías renovables.

Basta como ejemplo ver parte de lo publicado en el paquete Objetivo 55: «La Unión Europea ha dado ejemplo al establecer objetivos ambiciosos para reducir las emisiones netas en al menos un 55 % de aquí a 2030 con respecto a 1990 y convertirse en el primer continente climáticamente neutro de aquí a 2050». Aunque ello provoque inmensas desigualdades con países y regiones del mundo

con muchas menores capacidades.

«Si los socios internacionales no comparten una ambición comparable a la de la Unión Europea, existe un riesgo de fuga de carbono por la transferencia de la producción de la Unión Europea a otros países en los que los objetivos de reducción de emisiones sean menos ambiciosos. Si este riesgo se materializa, no habrá reducción de las emisiones mundiales [...], la Comisión propone un mecanismo de ajuste en frontera del carbono que fije un precio sobre las importaciones de un número limitado de mercancías muy contaminantes en función de su contenido de carbono.»

El paquete Objetivo 55 fue un hito clave en el camino hacia Glasgow en noviembre de 2021, donde se celebró la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el cambio climático, también conocida como COP26, la columna vertebral del cumplimiento por parte de la Unión Europea de sus compromisos con el mundo, establecidos al firmarse el Acuerdo de París.

En noviembre de 2022 tuvo lugar la COP27, donde fue posible evitar una recaída temporal de los acuerdos anteriores sobre la reducción de emisiones, pero no se lograron avances significativos. Se reafirmó el objetivo del Acuerdo Climático de París y se pidió a los países que mejoraran sus planes nacionales de protección climática para la próxima COP. Debido a la falta de compromisos para eliminar gradualmente todos los combustibles fósiles, alcanzar el objetivo de 1,5 grados parece cada vez más improbable.

¿Están las cuentas claras en las emisiones de CO_2 de la Unión Europea?

Si uno acude a la edición de 2020 del *Sustainable Development in the European Union*, editado por la propia organización, en principio no puede por menos que quedar satisfecho con los objetivos alcanzados y con las previsiones de entonces al 2050 en cuanto a emisiones de gases de efecto invernadero.

En diciembre de 2019 la Comisión Europea presentó el Acuerdo Verde Europeo, un conjunto de iniciativas políticas para conseguir que en la Unión Europea no hubiera emisiones netas de gases de efecto invernadero en el año 2050.

De acuerdo con el informe «78/2020», de 6 de mayo de 2020, emitido por la Oficina Europea de Estadística (Eurostat) durante el año 2019, las emisiones de CO_2 en la Unión por generación de energía, sobre todo por el empleo de derivados del petróleo, carbón, turba y gas natural, habían disminuido un 4,3 % con respecto al año anterior, de acuerdo siempre con los datos facilitados por los propios países. Cabe destacar Estonia, con un descenso del 22,1 %, seguida por Dinamarca, con un 9 %, Grecia y Eslovaquia, con un 8,9 %.

La causa principal de este descenso, según Eurostat, es el incremento significativo del coste de las emisiones de CO_2, que hace económicamente poco viable la generación de electricidad con combustibles fósiles. Por este motivo los países han incrementado el empleo de gas natural (por sus menores emisiones de CO_2) y renovables para producir energía.

Sin embargo, no he podido encontrar en ninguno de los informes de la Unión Europea un dato que considero clave en este asunto: la compra de energía eléctrica por parte de países miembros a países no miembros y fronterizos con los primeros que no se ven afectados por el precio de las emisiones de CO_2 y, por tanto, producen energía más barata y contaminan cuanto les es necesario.[3]

De este modo, países como Grecia, Italia, Lituania, Bulgaria, Finlandia, Estonia, Letonia, Croacia, España, Hungría, Rumanía, Polonia y Eslovaquia (listado por volumen de compra, a la hora de emitirse el informe) adquirían energía eléctrica de países no comunitarios como Rusia, Ucrania, Bielorrusia, Turquía, Macedonia del Norte, Bosnia-Herzegovina, Serbia, Marruecos, Albania y Montenegro. Negocio que permite a los primeros, según algunas fuentes, ahorrar dinero y reducir sus emisiones de CO_2, y proporciona a los segundos pingües beneficios. Un ejemplo: en 2021, Turquía estaba preparada para más que duplicar su capacidad de carbón de 19 GW, con treinta nuevas centrales eléctricas de carbón en trámite (autorizadas, anunciadas o en trámites de autorización), hasta un total de 33 GW.

Las preguntas que habría que plantearse son tres: si es una forma honesta de reducir las emisiones de manera individual por parte de los países de la Unión Europea, si las cuentas presentadas por la misma como reducciones totales de emisiones son aceptables y si la postura que ha adoptado no podría de algún modo considerarse la del

avestruz, que esconde la cabeza ante estas, llamémosles, emisiones subsidiarias.

Este negocio no ha hecho más que empezar. Dadas las duras condiciones económicas de la organización europea para emitir CO_2, con una perspectiva nada halagüeña, ya hay más países no comunitarios invirtiendo en centrales térmicas, sin penalizaciones por emisiones del gas contaminante, para exportar electricidad, como es el caso de Egipto, Israel, Túnez, Libia y Turquía.

El caso de España es digno de mención en este aspecto. España vende energía eléctrica a Marruecos, Portugal, Francia y Andorra, al tiempo que compra a Marruecos, Portugal y Francia. El saldo con Portugal y Marruecos ha sido históricamente positivo, no así con Francia. En 2019 se dio por primera vez el caso de comprar más electricidad a Marruecos de la que se le vendió. Triste y trágico, si tenemos en cuenta que el país africano finalizó recientemente la construcción de dos centrales térmicas de carbón, sin problemas de sobrecoste de producción por emisiones de CO_2: la de Jarada, construida por un grupo chino, con capacidad de 350 MW, y la de Safi, con capacidad estimada de 1.400 MW, donde se queman 10.000 toneladas de carbón al año.

Los dos cables submarinos que actualmente conectan España y Marruecos tienen una capacidad, en ambos sentidos, de 1,4 GW. En 2019 ambos países firmaron un acuerdo de entendimiento para la construcción de un tercer cable con capacidad para 700 MW, cuya finalización está prevista en 2026.

Pero no somos los únicos implicados en esto. También se ha proyectado un cable entre Marruecos y Portugal, con una capacidad de 1 GW, que se espera que entre en servicio antes de 2030. De este modo la interconexión Marruecos-Unión Europea se habrá incrementado un 120 % para ese mismo año.

Tampoco es la península ibérica la única embarcada en este sistema. Ucrania tenía programado incrementar su capacidad de exportar electricidad a Eslovaquia, no así con Rumanía y Hungría, puesto que estas dos últimas ya habían mejorado su interconexión con Eslovaquia dentro de los proyectos de la Unión, pero para Ucrania la guerra lo ha cambiado todo. En los Balcanes la situación es similar: están planificadas, y en parte ejecutadas, nuevas conexiones entre Serbia y Croacia, o entre Macedonia del Norte y Grecia, entre

Montenegro e Italia.

En resumen, un buen negocio en perspectiva, que permitirá maquillar las cifras de emisiones de CO_2 de la UE a costa de que sea otro el que contamine por él.

La situación en Alemania

Este país llevaba tiempo discutiendo la posibilidad de cierre de las tres centrales nucleares que todavía tiene en funcionamiento. En pleno debate, el comienzo de la guerra de Ucrania y la crisis energética asociada lo dejan en una situación comprometida. Al final, el canciller Olaf Scholz zanjó el tema en junio de 2022 anunciando que el cierre de las centrales no tiene marcha atrás.

La política es como es, pero la crisis energética manda. Lo que hoy es negro puede pasar a gris o blanco en un breve periodo.

Las tres centrales que tenían que haber cerrado a finales de 2022 continúan activas al menos hasta la primavera de 2023. Así lo anunció Scholz en una carta el pasado mes de octubre de 2022. Esta decisión obligaba al Bundestag a modificar la ley que imponía su cierre el 31 de diciembre de 2022, y esto no podía hacerse sin el apoyo explícito de los Verdes.

Si bien en 2022 el consumo eléctrico alemán disminuyó un 4,7 % con respecto a 2021, sus emisiones de CO_2 no disminuyeron debido al incremento del consumo de carbón y petróleo. El carbón representó el 32 % del mix energético alemán en 2022. Esta tendencia al alza del carbón no se atribuye solo a la guerra de Ucrania, puesto que en 2021 ya aumentó su consumo con respecto a 2020.

En enero de 2023 los ecologistas alemanes deben de estar cabizbajos por la situación; su Ministerio de Hacienda quizá esté de celebración tras ingresar 13.200 millones de euros en derechos de emisión de CO_2 en 2022, la cifra más alta jamás alcanzada.

El ansia por el carbón, y quizá por hacer caja, parece que no tiene límites por el momento en Alemania. En enero de 2023 el pueblo de Lützerath fue desalojado para su derribo, con idea de ampliar la mina de carbón de Garzweiler en Renania del Norte. Las viviendas fueron desalojadas hace años al adquirirlas legalmente la compañía energética RWE, que ya tenía en mente explotar la veta de carbón que

corría por sus entrañas. Ahora el pueblo ha sido tomado por ecologistas que protestan por el incremento del uso de carbón.

Alemania y el carbón es un caso paradójico. Por un lado, junto con Francia, Gran Bretaña, Estados Unidos y la Unión Europea, este país financia desde 2021 una asociación energética para una «transición energética justa» en Sudáfrica con 8.500 millones de dólares. Por otro, desde entonces hasta el comienzo de 2023 ha multiplicado por ocho las importaciones de carbón sudafricano. La asociación energética se alcanzó en la Cumbre del Cambio Climático en Glasgow en 2021, con el objetivo de que el país redujese el empleo del carbón en su mix energético. Sudáfrica genera el 80 % de su energía quemando carbón, y produce cerca de 9.000 millones de litros de gasóleo anualmente mediante licuefacción del mismo.

En diciembre de 2022 la producción de carbón en Alemania ya superaba a la de China o la India. Con estos datos cualquier observador avezado sospechará que Alemania no cumplirá sus objetivos de descarbonización.

Las políticas contra la energía nuclear y el carbón iniciadas por Angela Merkel, sustituyéndolas por renovables y gas natural, han sido un fracaso, provocado o no.

Una vez reconocido este fracaso, las preguntas que se planean son: ¿por qué ese empeño en abandonar las nucleares y lanzarse como caballo desbocado a un consumo masivo de carbón, abandonando todos sus objetivos de reducción de emisiones de CO_2? Como mínimo a corto plazo, ¿tendrán algo que ver los grandes beneficios en emisiones de CO_2 que obtiene el Gobierno alemán?; beneficios que no daban las centrales nucleares.

Ya en 2019 *The Wall Street Journal* publicó un artículo con respecto a la política energética alemana bajo el título «World's dumbest energy policy» [La política energética más tonta del mundo]. El artículo acusaba a Angela Merkel de abandonar una postura energética coherente en aras de apoyos electorales. ¿Continuará Alemania en esta línea?

La historia del gas natural licuado en Estados Unidos

El paradigma del cambio

En 2016, Estados Unidos inició el negocio de exportación de gas natural licuado. Entraba en un mercado competitivo, con importantes productores como Catar, Argelia, Noruega y Australia, entre otros. No solo existía una importante competencia, sino que además su producto, obtenido mediante *fracking*, era el más caro y contaminante de producir.

Con esta carta de presentación, cualquiera podría pensar que el futuro que le esperaba no era nada favorable. Hoy en día, en los comienzos del primer semestre de 2023, ya se ha convertido en el mayor exportador del mundo, ¿cómo lo ha conseguido? Algunos pueden pensar que ha sido un cúmulo de suerte y casualidades sin parangón. Otros quizá consideren que ha sido el fruto de una estrategia, bien planeada y ejecutada con maestría. Intentaremos analizar los hechos de la manera más aséptica posible.

Para Rusia, el incremento de las exportaciones de gas natural licuado estadounidense (USLNG) debilitaba significativamente sus argumentos en su relación con los países europeos consumidores de gas. Rusia estaba acostumbrada a aplicar el argumento del gas en diferentes negociaciones a nivel estatal; ahora necesitará reconfigurar su discurso. La existencia del USLNG como alternativa aumenta la competitividad en el comercio.

Si esta competencia entre el gas ruso y estadounidense se hubiese desarrollado en la dimensión comercial, en teoría se habría acelerado el proceso de formación de un nuevo mercado mundial del gas, cambiando el modelo convencional. Con compradores y vendedores que despacharían cargamentos de gas licuado desde un mercado global, este debería haberse vuelto mucho más eficiente, por ejemplo a la hora de mitigar diversas crisis e interrupciones del suministro.

Otro escenario, mucho más negativo, sería que Estados Unidos siguiera el ejemplo ruso de tratar de manipular las transacciones de gas para lograr sus objetivos geopolíticos. En este caso, lo más probable es que provocase el próximo giro descendente en la espiral de seguridad, dañando aún más la percepción pública del gas y socavando el negocio de ambos países.

En febrero de 2023 ya sabemos todos cuál es la situación, la peor de todas las previsibles.

Una advertencia constante

Desde los inicios de la Guerra Fría, Estados Unidos lleva advirtiendo a Europa del grave error estratégico que suponía incrementar su dependencia energética de Rusia. Mientras tanto, Europa no veía otra salida viable, ni económica ni tecnológicamente, máxime desde que se impulsó la idea de desnuclearizar Europa. Ni tampoco veía tan claro el peligro ruso, siempre había pensado que era una mutua dependencia: Europa, de los hidrocarburos rusos, y estos, del dinero y la tecnología europea.

A medida que la Unión Soviética comenzó a construir oleoductos y gasoductos hacia Europa, la dependencia energética europea de la URSS se convirtió en una preocupación en Washington, tanto económica como política.

En la década de 1960 Europa Occidental solo importaba el 6 % de su petróleo de la URSS. Pero la planificación de un nuevo oleoducto, que se extiende desde la región Asia-Pacífico rusa a través de varios países europeos para finalizar en Alemania, indicaba que europeos y soviéticos querían modificar ese estatus.

Como ya hemos visto, en 1963 la Administración Kennedy intentó detener la construcción del oleoducto Druzhba. De poco o nada sirvieron todos sus esfuerzos, el oleoducto se completó poco después con un retraso insignificante.

Aproximadamente dos décadas después la Administración Reagan se encontró en una situación parecida. En 1981 la URSS estaba construyendo un gasoducto desde Siberia hasta Europa. De nuevo, el oleoducto se completó, en 1984.

En mayor o menor medida, todos los Gobiernos estadounidenses han intentado reducir la dependencia energética de sus socios europeos de Rusia. Pero lo cierto es que poco más podían hacer, salvo intentar arrastrar a Europa a manos de productores del golfo Pérsico, donde Estados Unidos tenía importantes intereses.

Evolución de una compleja relación

En julio de 2018 Juncker, presidente de la Comisión Europea, visitó Washington. Tras unas conversaciones, se efectuó una declaración conjunta en los siguientes términos:

> Nos reunimos hoy en Washington D. C. para iniciar una nueva fase en la relación entre Estados Unidos y la Unión Europea: una fase de estrecha amistad, de sólidas relaciones comerciales en las que ambos saldremos ganando, de trabajar mejor juntos por la seguridad y prosperidad mundial y de luchar juntos contra el terrorismo.
>
> Estados Unidos y la Unión Europea juntos cuentan con más de 830 millones de ciudadanos y más del 50 % del PIB mundial. Si nos unimos, podemos hacer de nuestro planeta un lugar mejor, más seguro y más próspero.
>
> Ya hoy Estados Unidos y la Unión Europea tienen una relación comercial bilateral de un billón de dólares, la relación económica más grande del mundo. Queremos fortalecer aún más esta relación comercial en beneficio de todos los ciudadanos estadounidenses y europeos.
>
> Es por eso que hoy acordamos, en primer lugar, trabajar juntos hacia cero aranceles, cero barreras no arancelarias y cero subsidios en bienes industriales no automotrices...
>
> En segundo lugar, acordamos hoy fortalecer nuestra cooperación estratégica con respecto a la energía. La Unión Europea quiere importar más gas natural licuado de Estados Unidos para diversificar su suministro energético.

Desde el primer cargamento de gas natural licuado estadounidense a la Unión Europea en abril de 2016, las exportaciones no han dejado de aumentar. Más si cabe tras la reunión de Trump y Juncker en julio de 2018. En marzo de 2019 se registraba el mayor volumen de exportación hasta esa fecha, alcanzando los 14.000 millones de metros cúbicos.

El 2 de mayo de 2019 los principales ejecutivos del mundo de la energía de ambos lados del Atlántico se reunieron en Bruselas para discutir nuevas formas de mejorar este comercio, y el papel que podía desempeñar el USLNG a precios competitivos en el mercado de la UE.

Este foro de energía de alto nivel fue inaugurado por el comisario de Acción Climática y Energía de la Unión Europea, Miguel Arias Cañete, y el secretario de Energía de Estados Unidos, Rick Perry. La reunión brindó a las empresas estadounidenses y europeas la oportunidad de trazar acciones adicionales para aprovechar plenamente las oportunidades comerciales en el tema del USLNG: desde una nueva infraestructura para el desarrollo *upstream*, licuefacción y regasificación, hasta la distribución en la red de gasoductos, así como nuevos modelos comerciales e instrumentos financieros.

La reunión fue una clara señal del fortalecimiento de la cooperación Unión Europea-Estados Unidos en el campo de la energía y brindó una nueva ocasión para que discutieran aspectos más amplios

de las relaciones energéticas entre ambos.

Tras la reunión, el comisario de Acción Climática y Energía Miguel Arias Cañete declaró:

> La seguridad energética es una de las historias de éxito clave de nuestra cooperación transatlántica y en la que ambos tenemos un gran interés. Por lo tanto, es nuestro objetivo común profundizar aún más en nuestra cooperación energética. El gas natural seguirá siendo un componente importante de la combinación energética de la Unión Europea en un futuro próximo, a medida que avanzamos hacia fuentes de energía más limpias. Dada nuestra gran dependencia de las importaciones, el USLNG, si tiene un precio competitivo, podría desempeñar un papel cada vez más estratégico en el suministro de gas de la Unión Europea.

El secretario de Energía estadounidense Rick Perry declaró:

> La reunión de hoy sigue a la declaración conjunta de julio pasado del presidente Trump y el presidente Juncker sobre el fortalecimiento de nuestra asociación energética estratégica. Compartimos una historia de cooperación transatlántica, a través de buenos y malos momentos, y juntos promovemos nuestro legado de libertad. La fuerza de esta relación se puede ver particularmente en la energía. Cuando se trata de gas natural, cada uno de nosotros tiene lo que el otro necesita para obtener un tremendo beneficio mutuo al avanzar en nuestra relación energética.

Lo cierto es que esa buena relación no era tan sólida como parece. Esta circunstancia quedó patente poco más de un año después.

Al borde del divorcio

El 12 de agosto de 2020, una delegación de la Unión Europea (participaron únicamente 24 países) invitó a Estados Unidos a una reunión por videoconferencia para tratar sobre sus sanciones a los europeos en materia de energía.

¿Por qué se llegó a esta situación en la que la Unión Europea tuvo que convocar a Estados Unidos para quejarse de las sanciones? Principalmente porque los estadounidenses habían amenazado con sanciones aplastantes contra cualquier empresa europea involucrada en el proyecto Nord Stream 2.

Un portavoz del Departamento de Estado dijo que la Administración Trump le había dado a Europa tiempo suficiente para que se desvinculara de las empresas que podrían entrar en conflicto con las sanciones. Señalaron una conferencia de prensa el 15 de julio de 2020, en la que el secretario de Estado Mike Pompeo dijo a los

periodistas que los cambios en la guía de sanciones de Estados Unidos «ponen las inversiones u otras actividades relacionadas con Nord Stream 2 en riesgo de sanción [...]. Es una clara advertencia a las empresas de que no se tolerará ayudar e incitar a los proyectos de influencia maligna de Rusia, [...] sal ahora, o atente a las consecuencias».

La reunión comenzó con un representante de la Unión Europea afirmando que la política de sanciones extraterritoriales era una violación del derecho internacional, haciendo referencia explícita a los casos de sanciones de Estados Unidos a Irán, Cuba, la Corte Penal Internacional y Nord Stream 2.

La reunión convocada fue desde el principio una clara muestra de la desunión europea. Si por una parte, la portavoz de Asuntos Exteriores, Nabila Massrali, la calificó como una «gestión», rápidamente Estonia, Letonia y Polonia aclararon que no había sido así, y que se trataba de una reunión divulgativa. Las «gestiones» en la Unión son una herramienta diplomática formal, que deben ser acordadas de antemano por todos los Estados miembros, y no fue el caso.

Austria, Alemania, Dinamarca, Países Bajos y Suecia expresaron su apoyo a las posiciones expresadas en la declaración de apertura, y en general, se quejaron de las amenazas de sanciones de Estados Unidos contra negocios legítimos, haciendo referencia al Nord Stream 2.

Por su parte, Lituania agregó que consideraba «las sanciones como la herramienta más efectiva para contrarrestar el comportamiento ruso», y enfatizó su oposición al gasoducto.

Tras la reunión, Jonatan Vseviov, embajador de Estonia en Estados Unidos, declaró que la fuerte oposición de Estonia al gasoducto no había cambiado, y su país estaba contento con el estado actual de las sanciones. «No estamos presionando por sanciones, nos oponemos al Nord Stream 2, esa es una distinción importante. Cuando se trata de cómo Estados Unidos ejecuta o da forma a su política exterior, eso obviamente es un asunto que debe decidir Estados Unidos.»

Por su parte, el embajador de Polonia ante la Unión Europea declaró: «Cualquier afirmación sobre una acción diplomática coordinada de la Unión Europea que critique la política de sanciones

de Estados Unidos sobre el Nord Stream 2 es engañosa».

La Casa Blanca y los republicanos del Congreso habían estado considerando un número cada vez mayor de sanciones a empresas en Alemania y en otros países, incluidas las amenazas del senador Ted Cruz contra el puerto alemán de propiedad pública de Mukran, un área de preparación para los barcos que trabajaban en el gasoducto.

Fruto de esas amenazas, surgió en Estados Unidos una creciente preocupación a que la Unión Europea tomase represalias contra lo que consideraban sanciones extraterritoriales ilegales, ya que socavaban su soberanía.

Klaus Ernst, presidente del Comité de Asuntos Económicos y de Energía del Parlamento alemán, declaró:

> Esta no es la forma en la que tratas a los aliados y amigos. Ahora la Unión Europea debe demostrar inequívocamente que no se deja chantajear [...], si la diplomacia falla, necesitaremos aranceles de penalización contra el gas de *fracking* o incluso una prohibición de importación como contrasanción dolorosa, ya que la industria del gas de Estados Unidos parece ser un importante impulsor de la política de sanciones americanas.

Estas declaraciones o amenazas alemanas causaron un gran impacto en los proveedores estadounidenses de USLNG en Texas, Pensilvania y otros lugares, que veían a Europa como un importante mercado. Al final se corría el riesgo de que las amenazas estadounidenses de sanciones aplastantes al Nord Stream 2 podrían resultar contraproducentes y volverse contra ellos.

Kevin Book, director gerente del grupo de expertos en energía ClearView y miembro del Consejo de Relaciones Exteriores y del Consejo Nacional del Petróleo de Estados Unidos, dijo que las últimas amenazas contra el Nord Stream 2 habían tocado un nervio particular.

> Decirle a Europa que no pueden comprar petróleo iraní fue una afrenta, pero Europa lo aceptó porque tenía que hacerlo. Pero decirle a Alemania que no puede comprar gas ruso cuando ya están conectados es otra cosa. Ellos lo ven como una injerencia a su derecho soberano de comprar cualquier molécula que quieran comprar [...]. Alemania ve esto y dice: «¿Nos van a sancionar? Bueno, también tenemos nosotros herramientas económicas».

Kevin Book decía que una forma en que la Unión Europea podría dificultar la vida de los proveedores de USLNG sería imponiendo un impuesto basado en las emisiones de carbono asociadas a los productos importados. Eso podría aumentar el coste del gas natural

del oeste de Texas, donde la ventilación y la quema de gas siguen siendo un gran problema, y favorecer los gasoductos directos en Europa, que reducen las emisiones de gases de efecto invernadero asociadas a este negocio.

La Administración Biden levantó las sanciones sobre el Nord Stream 2 en mayo de 2021, una decisión que le causó monumentales problemas dentro de su país. Pero el 9 de febrero de 2022 amenazó con bloquear el gasoducto en caso de que Rusia agrediese a Ucrania. Sin embargo, no dijo nada de bloquear el resto de los gasoductos que unen Rusia con Europa, ¿por qué? Al final, el 23 de febrero impuso sanciones sobre el gasoducto que condujeron a su cierre definitivo.

Nos quedaremos con un dato. Las importaciones de gas natural licuado de Estados Unidos a Europa aumentaron un 148 % en 2022 con respecto al año anterior.

El fenómeno de la exportación de gas estadounidense

Durante muchas décadas no hubo flujos de gas entre Europa y Estados Unidos. Estos dos mercados estaban aislados entre sí, lo que significaba que no había competencia directa entre Rusia y Estados Unidos en el sector del gas europeo.

El auge de la producción de gas mediante *fracking* modificó ese equilibrio. Si bien los estadounidenses habían estado comercializando gas a nivel regional por gasoductos, el auge de la nueva técnica permitió la exportación de gas natural licuado poniendo a los dos gigantes del gas en competencia por mercados como el europeo o el asiático.

Enfrentar una mayor competencia empujó a Rusia hacia una estrategia más orientada al mercado, con Gazprom ajustando sus contratos a largo plazo. Hasta entonces habían sido la columna vertebral de las ventas rusas a clientes europeos, pero ahora había que reconfigurar el negocio.

Esto fue solo el inicio. Después de un comienzo lento, la competencia provocada por el USLNG estaba dando forma en gran medida a la estrategia rusa de gas natural en Europa y en el resto de sus mercados.

Para Europa, la creciente competencia de gas por parte de nuevos proveedores tenía implicaciones económicas y de seguridad

energética. A nivel mundial, también planteaba interrogantes sobre cómo competiría Rusia en Asia, donde la demanda estaba creciendo y los proveedores de gas buscaban ubicar la producción futura. Comprender cómo reaccionaría Rusia al USLNG era una cuestión económica y geopolítica crítica para los importadores y exportadores de gas licuado en todo el mundo.

El impacto de la producción de USLNG en la política de gas natural de Rusia se convirtió desde 2017 en uno de los asuntos más estudiados en los análisis de energía. Muchos observadores discutieron sobre la posible respuesta rusa a este intento de desafiar su preeminencia en los mercados mundiales de gas. Este tema se ha vuelto tras el conflicto de Ucrania extremadamente delicado, complejo y cada vez más politizado.

La exportación de USLNG es muy reciente, no suficientemente estudiada y en ocasiones poco clara, que podría sorprender a más de uno con derroteros inesperados. Por otra parte, la exportación de gas ruso es muy poco transparente, con un mecanismo de toma de decisiones políticas en exceso ocultista.

Una hipótesis bastante generalizada antes de la invasión de Ucrania era que el aumento de las exportaciones de USLNG amenazaría la posición de Rusia en Europa, brindando a los clientes europeos diversidad y seguridad de suministro y, por lo tanto, disminuyendo los precios del gas. Esto traería consigo que los mercados internacionales de gas estuviesen más globalizados. Tras la invasión de Ucrania, esta hipótesis ha quedado descartada.

La competencia directa entre ambos exportadores se afrontaba con dos modelos de organización del mercado del gas del todo diferentes. La industria soviética del gas (más tarde rusa) es de propiedad semiestatal, con una gestión muy centralizada, un alto nivel de participación del Estado, incluso en cuestiones operativas, y activos muy concentrados. En el otro extremo, la industria del gas estadounidense, empresas privadas desde su origen compitiendo entre sí, donde el papel del Estado se limitó a establecer algunas reglas del juego.

Rusia ha sido siempre un gran exportador de gas, mientras que Estados Unidos abastecía sobre todo a su mercado interno, exportando solo a Canadá y México, e importando gran parte de sus necesidades. De este modo, mientras que la Unión Soviética, y después Rusia,

desarrolló una amplia red de infraestructura transcontinental, lo que le permitió comerciar entre regiones y convertirse en el principal exportador de gas del mundo, Estados Unidos prácticamente no desarrolló nada, al no tener nada que exportar.

La estrategia de exportación de gas de la Unión Soviética, en gran parte heredada por Rusia, se basaba en centrarse en el mercado europeo con la expectativa de un crecimiento estable de la demanda. Disponía del gas más barato del mercado. En muchas ocasiones estaba interesada en maximizar el volumen de exportaciones, no el precio, ante el grave déficit de divisas. Se esforzó por aumentar al máximo las exportaciones de gas a Europa, en ocasiones recurriendo a pérdidas para acceder a nuevos mercados y sus correspondientes divisas.

La competencia era escasa, había unos pocos proveedores en el mercado europeo, y las áreas de mercado estaban bien delimitadas. Argelia controlaba el sur de Europa, Noruega ocupaba un lugar destacado en el noroeste y Rusia controlaba Europa Central y Oriental. El suministro de gas se realizó sobre la base de contratos a largo plazo, bilaterales, en general respaldados por acuerdos intergubernamentales.

Como ya se ha visto en anteriores capítulos, esta estrategia tradicional comenzó a sufrir cambios a partir de 2002 como consecuencia de los problemas con Ucrania y Bielorrusia, que provocaron en ocasiones la suspensión del suministro de gas a los países europeos. Esto dio origen a una nueva estrategia: poder suministrar gas a Europa, sin depender para nada de Ucrania y Bielorrusia, de ahí la idea del Nord Stream 1 y 2, South Stream y Turk Stream.

El Gobierno ruso decidió que Gazprom tenía buenas posibilidades de convertirse en un importante actor internacional, que representaría sus intereses a nivel mundial. Gazprom comenzó a posicionarse como una empresa energética transnacional, en lugar de la empresa nacional de gas que había sido hasta entonces. Comenzó a globalizar sus actividades, desarrollando un gran número de empresas conjuntas e involucrándose en la búsqueda de activos europeos de almacenamiento, transporte y distribución. Así surgió una nueva estrategia: moverse hacia abajo y obtener acceso a los usuarios finales en los países europeos, y no dejar el gas en la frontera, como había ocurrido hasta entonces.

Tras la desintegración de la URSS, Ucrania se convirtió en Estado independiente en 1991. Desde entonces hasta nuestros días, su historia ha estado marcada por una profunda inestabilidad política y económica. Su terrible pugna política se mantuvo entre aquellos partidarios de mantener sus lazos con la Federación Rusa y los prooccidentales, que deseaban ingresar en la Unión Europea. Esta división política y religiosa se refleja en la población, que se encuentra dividida en prorrusos y propatriarca de la Iglesia ortodoxa de Moscú al este y prooccidentales y propatriarca de la Iglesia ortodoxa de Ucrania al oeste.

Las elecciones presidenciales de 2004, que enfrentaban al primer ministro Leonid Kuchma, prorruso, al candidato prooccidental Víktor Yushchenko, fueron el desencadenante de los enfrentamientos entre ambos bandos que nos han llevado hasta hoy. Las elecciones, manipuladas en la segunda vuelta para dar la victoria al entonces primer ministro, debieron ser repetidas tras las masivas manifestaciones: fue la llamada Revolución Naranja. La repetición dio el triunfo al candidato prooccidental.

Durante el proceso que llevó a la decisión de repetir la segunda vuelta de las elecciones, los gobernadores de Donetsk, Lugansk y Járkov, regiones prorrusas, amenazaron con declararse independientes, y estamos hablando de 2004. Pero ese hecho pasó desapercibido para Occidente, y hoy casi nadie se acuerda de ello.

En los círculos más nacionalistas rusos, la Revolución Naranja de 2004 tenía una clara vinculación con el fascismo, al considerar que había sido apoyada por grupos de nacionalistas ucranianos de clara tendencia fascista y por ucranianos-americanos. No faltaron quienes vieron la mano de la CIA detrás de la revolución.

The Guardian publicó el 26 de noviembre de 2004 un artículo sobre la evolución del régimen político ucraniano, donde afirmaba que la Revolución Naranja fue fruto de la movilización de una población hasta entonces pasiva con una política donde predominaba un alto grado de corrupción. La actitud de la juventud ucraniana cambió de manera definitiva con movilizaciones a favor de una verdadera democracia.

Pero esa revolución fue creación de los estadounidenses, un plan

sofisticado y brillante que, junto a un *marketing* masivo, se había utilizado en cuatro países en cuatro años para tratar de salvar elecciones amañadas y derrocar regímenes poco amigables. La Revolución Naranja contó con financiación estadounidense, consultores, encuestadores y diplomáticos de Estados Unidos, entre otros.

El método se había utilizado por primera vez en Europa en Belgrado en el año 2000, para vencer a Slobodan Milošević en las urnas. En Georgia, entrenando a Mijaíl Saakashvili sobre cómo derribar a Eduard Shevardnadze. Diez meses después del éxito en Belgrado se organizó una campaña casi idéntica para derrotar al hombre duro de Bielorrusia, Aleksandr Lukashenko, pero no salió bien. En todos estos casos, los respectivos embajadores de Estados Unidos fueron piezas claves de los intentos de manipulación electoral.

La experiencia adquirida en Serbia, Georgia y Bielorrusia fue valiosisima para conspirar y derrotar al régimen de Leonid Kuchma en Kiev. La operación de diseñar la democracia a través de las urnas y la desobediencia civil ahora es tan ingeniosa que los métodos han madurado hasta convertirse en un modelo para ganar las elecciones.

Hasta mediados de la década del 2000, Ucrania continuaba recibiendo gas subvencionado de Rusia, como cuando formaba parte de la URSS. Lógicamente, tras la Revolución Naranja, en 2005 Gazprom exigía que Ucrania pagara las tarifas del mercado por su gas; se acabaron los subsidios ante la manifiesta falta de lealtad. Consecuencia: la crisis económica no hizo más que continuar escalando en el país.

Ucrania se negó a pagar las nuevas tarifas y Rusia restringió el flujo de gas a través de los gasoductos dejando solo lo suficiente para cumplir con sus contratos con países de Europa Occidental. Como ya se ha dicho, Ucrania pasó a ser un país de tránsito de gas poco fiable. Esto contribuyó a generar apoyo a los nuevos gasoductos antes mencionados.

El caso alemán

El Nord Stream 1, que entró en funcionamiento en 2011, originó pérdidas económicas anuales para Ucrania estimadas en 720 millones

de dólares en tarifas de tránsito. Pero Nord Stream 1 también aumentó significativamente la dependencia energética alemana de Rusia. En Alemania el gas natural se utiliza no solo para la industria, sino también para la calefacción, para generar electricidad y para reducir la dependencia del empleo masivo del carbón. La renuncia a la energía nuclear supuso un incremento importante de su consumo.

Si la dependencia del gas ruso de Europa en general, y de Alemania en particular, alarmaba sobremanera a Estados Unidos, la posible entrada en funcionamiento de un segundo gasoducto que uniría de nuevo Rusia con Alemania, el Nord Stream 2, duplicando la capacidad del gas por el mar Báltico de 55.000 a 110.000 millones de metros cúbicos, causaba pánico. Por una parte, la dependencia europea en materia de energía de Rusia era inaceptable; por otra, esto supondría que la venta del USLNG a Europa en cantidades significativas se vería amenazada.

El Gobierno estadounidense, desde el anuncio de la construcción del Nord Stream 2, ha luchado contra su ejecución con todos los medios a su alcance. Contando para ello con el apoyo de importantes países europeos, entre los que hay que destacar a Ucrania, cuya economía volvería a sufrir un importante varapalo si dicho proyecto llegase algún día a buen fin, o Polonia o Lituania, que podrían convertirse en una importante puerta de entrada para la distribución de gas estadounidense.

A pesar de las dificultades, el consorcio ruso-alemán continuó con el proyecto hasta su finalización, llegando a realizarse el relleno de gas y sus correspondientes pruebas. Por lo anunciado, todo fue un éxito. Como curiosidad, el *catering* para la fiesta de inauguración ya estaba contratado, pero el gasoducto nunca entró en funcionamiento. Su anhelada puesta en marcha y el inicio de la invasión de Ucrania por parte de Rusia prácticamente coincidieron en el tiempo, dando al traste con un proyecto en el que se habían invertido muchos años y más de 11.000 millones de dólares.

Esta invasión ha convertido a Estados Unidos en el mayor exportador de gas natural licuado del mundo y un proveedor vital para que Europa se desenganche del gas ruso, y se convierta en USLNG-dependiente.

Para dar sentido a esta situación, es recomendable retroceder un poco en la historia. El cambio drástico en el modelo de consumo de gas europeo tras la crisis de 2008 exigió una transformación de la política rusa del gas para Europa.

Si en 2008 el gas al contado representaba el 20 % del consumo, en 2015 en algunos países alcanzaba el 70 %, aunque este porcentaje no fue el caso general, como veremos más adelante. Todo ello fue debido al exceso de oferta, que no animaba a los consumidores a realizar contratos a largo plazo.

La estrategia rusa de fijación de precios a largo plazo se estaba desmoronando después de medio siglo de excelentes resultados. Ya en 2009 Gazprom había comenzado a recibir avisos de compradores europeos exigiendo la revisión de sus contratos. Ante la presión, Gazprom, como otros proveedores, se vio obligado a revisar los contratos para ajustarse a las condiciones del mercado y mejorar su competitividad ante otros suministradores.

Gazprom negoció con cada cliente teniendo muy en cuenta el tipo de relación con cada uno de ellos. Con muchos no solo tenía contratos, sino también proyectos y empresas conjuntas en el sector *downstream.*[4]En el periodo de 2009 a 2015 se revisaron casi todos los contratos de suministro de gas, brindando descuentos de precios, introduciendo el pago al contado y flexibilizando las obligaciones. En 2015 Gazprom había realizado un descuento cercano al 25 % a sus clientes europeos, en comparación con sus fórmulas tradicionales de precios vinculados al petróleo anteriores a la crisis de 2008. Después de 2015, los precios contractuales rusos se volvieron extremadamente competitivos en Europa.

En 2016 las exportaciones mundiales totales de gas de Estados Unidos, tanto por gasoducto como de gas natural licuado, representaban un tercio de las rusas. Pero en 2017 las exportaciones de USLNG despegaron y no han dejado de aumentar hasta nuestros días.

Ante esta nueva situación, Rusia necesitaba acelerar sus nuevos proyectos de exportación a Europa y Asia. A Europa, con la construcción del Turk Stream y Nord Stream, y a China con el Power of Siberia, junto al proyecto Yamal LNG, de exportación de gas

licuado. Putin quería a toda costa pertenecer al exclusivo club de países exportadores de este último, lo que flexibilizaba su capacidad de exportación.

Con el auge del USLNG, la industria del gas rusa se enfrentó por primera vez a un verdadero desafío, cuyas dimensiones no eran solo comerciales sino también geopolíticas.

El empleo del LNG en Europa tuvo un histórico errante desde la crisis económica de 2008:

- 2008: unos 55.000 millones de metros cúbicos anuales
- 2011: cerca de 90.000 millones
- 2012-2014: descendió hasta cerca de 50.000 millones
- 2014-2017: alcanzó los 60.000 millones de metros cúbicos

Siempre muy lejos de los 90.000 millones de 2011. En todo este periodo destacó Catar como el mayor suministrador a Europa, aunque los proveedores eran varios; a saber, Omán, Nigeria, Egipto, Argelia, Noruega y Perú, entre otros.

El gas licuado es siempre más caro que el suministrado por gasoducto, pudiendo suponer en ocasiones un coste entre cinco y diez veces mayor. Ante esto, es comprensible que Europa fuese reticente a incrementar su empleo mientras no tuviese precios competitivos.

Volviendo al año 2016, el precio del gas era inferior al de 2013. Hay que tener en cuenta que se trata de un mercado también influenciado por factores meteorológicos, inviernos fríos hacen crecer la demanda y con ello el precio. A ello hay que añadir la dinámica del mercado asiático. Si en Asia desciende la demanda, los productores se ven obligados a buscar nuevos mercados y Europa es una de sus grandes alternativas. De este modo aparece en el mercado el gas al contado a precios muy bajos para hacerse con el nicho europeo.

Aunque esto en ocasiones no es tan sencillo como parece. Más de la mitad de la demanda europea hasta 2022 estaba cubierta por cantidades contractuales mínimas anuales (los contratos a largo plazo se componen de dos porcentajes: uno que es obligatorio comprar, tengas o no necesidad, y otro que puedes o no adquirir, en función de las necesidades del momento). Esto deja un margen bastante estrecho para la competencia en el mercado con gas al contado. La mayoría de estos contratos se firmaron antes de 2008, cuando había expectativas

demasiado optimistas de crecimiento de la demanda europea de gas. Tal fue el caso que en el periodo 2014-2016 las cantidades contractuales mínimas anuales firmadas cubrieron en ocasiones el cien por cien de la demanda. Esto imposibilitaba la entrada de más gas en algunos países Europa. Pero 2022 fue un año clave para una parte de importantes consumidores europeos, con la renovación de muchos de los contratos a largo plazo de gas con Rusia.

En 2015 Gazprom tenía asegurada la mayor cartera de este tipo de contratos en Europa, en comparación con todos los demás proveedores: 130.000 millones de metros cúbicos anuales de consumo garantizado hasta 2021, y 115.000 millones de metros cúbicos hasta 2024. Estos contratos comenzaron a expirar en 2021, pero todavía proporcionan garantías de volúmenes de exportación a Europa hasta 2030.

Si el Nord Stream 2 hubiese entrado en funcionamiento junto con su gemelo, casi podrían haber garantizado el cien por cien del suministro ruso a Europa (110.000 de los 130.000 millones de metros cúbicos), sin necesidad de otros gasoductos, y cubrir casi la mitad del consumo de gas europeo. Esto habría hecho de Alemania el gran distribuidor europeo, reduciendo a un papel insignificante a Ucrania y Bielorrusia, y al USLNG en este sentido.

Si los compradores están muy insatisfechos, los términos contractuales podrían ser ajustados mediante arbitraje, pero lo más probable es que los contratos se mantuviesen en vigor. En 2004 los analistas concluyeron que «si bien los contratos de gas a largo plazo seguirán siendo importantes en Europa, su naturaleza evolucionará significativamente [...] y se adaptará al nuevo entorno del mercado del gas».

En cuanto al USLNG, en diciembre de 2018 ya se habían firmado varios contratos a largo plazo con consumidores europeos, casi una sexta parte de la cartera de Rusia, e incluso parte de estos volúmenes podrían redirigirse con facilidad a mercados más atractivos en caso necesario.

Gazprom en Europa

Varios contratos rusos con un volumen total de al menos 16.000

millones de metros cúbicos vencen en los próximos años. Con el conflicto ucraniano, el tema se ha vuelto un auténtico enigma. El ocultismo en esta materia por parte de casi todos los implicados es la tónica habitual en nuestros días. El proceso puede definir la evolución futura de la cartera rusa. Sin el conflicto, lo más probable era que algunos de estos contratos fuesen prolongados con revisiones de precios, pero los volúmenes garantizados tenían una buena posibilidad de permanecer intactos.

Muchos de los contratos a largo plazo existentes hoy en día entre países europeos y Rusia se extienden hasta la próxima década, y en algunos casos incluso más allá, lo que limita teóricamente las opciones de los clientes europeos y el proveedor ruso para maniobrar.

Gazprom flexibilizó y desarrolló su comercio de gas para adaptarlo a los nuevos tiempos y a las nuevas competencias. Sobre todo a partir de 2018, cuando la capacidad de licuefacción de Estados Unidos se volvió demasiado grande como para ignorarla. El gas ruso seguía siendo más competitivo en Europa y los canales de venta le aseguraban un buen futuro a Rusia en el mercado europeo, o eso creía.

Las estimaciones hechas en 2018 indicaban que la competencia, tanto para rusos como para estadounidenses, sería el gas licuado de Catar y Nigeria, por ser las opciones más baratas para Europa. No obstante, la única manera de hacer este producto, catarí o nigeriano, competente con el gas por gasoducto procedente de Rusia era gracias a la imposición de tasas de exportación a este último.

Otro factor a tener en cuenta era que Rusia tenía capacidad para aumentar su oferta a Europa en 45.000 millones de metros cúbicos sin necesitar casi inversión, ya que todavía tiene capacidad *upstream*[5]sobrante y la misma capacidad de tránsito eficiente por gasoductos subutilizados. Las capacidades reales podrían ser aún mayores, pero requerían una utilización adicional del sistema ucraniano que no era aceptable para Rusia.

A todo esto, en 2018 se tenía en cuenta que se podrían agregar otros 85.000 millones de metros cúbicos en caso de éxito del Nord Stream 2 (55.000 millones) y del Turk Stream (30.000 millones). A más largo plazo, se podrían poner en marcha otros 30-40.000 millones de metros cúbicos anuales a través de la construcción de nuevos proyectos de gas natural licuado en las penínsulas de Yamal y

Gydan.[6]Por supuesto, con un coste más alto, debido a la licuefacción y a los desafíos del transporte, pero aún se estimaba que a un precio más bajo que el USLNG.

A priori podríamos decir que Rusia se había preparado concienzudamente para asegurar el mercado del gas europeo ante una posible competencia por parte del USLNG.

En febrero de 2023, la situación es desconcertante. Los países europeos incrementaron sus reservas de gas durante el verano y el otoño de 2022, en ocasiones a precios astronómicos de cara al invierno, mientras que Rusia restringía cada vez más la venta de su gas a los países europeos intentando poner fin a las sanciones. El Nord Stream 1 se convirtió en una de sus principales armas estratégicas. Su apertura y cierre a capricho afectaba al precio del gas y a la angustia alemana por saber si podría rellenar sus depósitos a tiempo.

Los menores ingresos en Europa serían, por supuesto, malas noticias para Gazprom, que ya estaba luchando con gastos crecientes debido a la necesidad de financiar varios proyectos de gasoductos extremadamente costosos. Pero la disminución en el volumen de ventas no tuvo ninguna consecuencia económica negativa, sino todo lo contrario: la subida espectacular de los precios hizo que los ingresos fuesen mucho mayores, a pesar de vendérselo a China e India con una rebaja estimada del 30 % con respecto al precio real del mercado.

Por ello, tampoco fue catastrófico para el presupuesto ruso, que es muy dependiente de los ingresos e impuestos de los hidrocarburos, pero sobre todo del petróleo, no del gas, que representa, según diferentes fuentes consultadas, entre el 10 y el 30 % de los ingresos del petróleo. Gazprom y Rusia ya demostraron en 2014 y en 2016 su resistencia a la caída dramática de los ingresos del petróleo y el gas.

Queda por saber cuál es el efecto real de las sanciones sobre la capacidad rusa de producción, transporte y venta de gas y petróleo. Tecnológicamente la dependencia rusa de materiales occidentales es alta, y no parece que a corto plazo China ni ningún otro pueda sustituirla.

Europa, en general, está anunciando a los cuatro vientos su reducción de compra de gas ruso. Pero cuando uno intenta obtener datos oficiales a través de la European Network of Transmission System Operators for Gas, donde habitualmente se podían consultar los movimientos de gas en Europa, la falta de datos en estos

momentos es abrumadora.

De acuerdo con los datos facilitados por el CREA, los combustibles fósiles continúan llenando el *cofre de guerra* del Kremlin debido a los altos precios:

- Rusia obtuvo 158.000 millones de euros en ingresos por exportaciones de combustibles fósiles en los primeros seis meses de la guerra (del 24 de febrero al 24 de agosto). La Unión Europea importó el 54 % de esto, por un valor aproximado de 85.000 millones de euros.
- El mayor importador de combustibles fósiles fue la Unión Europea, seguida de China (34.900 millones de euros), Turquía (10.700), India (6.600), Japón (2.500), Egipto (2.300) y Corea del Sur (2.000 millones).
- El aumento de los precios de los combustibles fósiles significa que los ingresos de Rusia, después de seis meses de guerra, estaban muy por encima del nivel de años anteriores a pesar de las reducciones en los volúmenes de exportación.

A pesar de todas las medidas adoptadas para reducir los ingresos por hidrocarburos por parte de Rusia, en enero de 2023 continuaba ingresando lo mismo que antes del inicio de la guerra, si bien se ha conseguido reducir los ingresos extraordinarios alcanzados en el verano de 2022.

En febrero de 2023 Alemania y China todavía se disputan el dudoso honor de liderar semanalmente el *ranking* de mayores importadores de hidrocarburos de Rusia, disputa que han mantenido desde que se inició el conflicto de Ucrania.

No podemos dejar pasar por alto el caso de España, uno de los más importantes compradores de gas natural a Rusia del mundo desde el inicio de la guerra de Ucrania. En junio de 2023, Rusia fue el primer suministrador de gas natural al país.

El cambio de poder en la Casa Blanca. Israel y su nuevo potencial gasístico

El gasoducto EastMed, destinado a transferir gas natural desde aguas

israelíes a Europa a través de Grecia y Chipre, se anunció en 2016 y se habían firmado varios acuerdos entre los tres países sobre el tema. El objetivo era completar el proyecto de 6.000 millones de euros para 2025, pero en febrero de 2023 todavía no se había asegurado ningún financiamiento en firme.

En enero de 2022 Estados Unidos informó a Israel, Grecia y Chipre que ya no apoyaba el gasoducto de gas natural EastMed propuesto desde Israel a Europa, citando la necesidad de «permitir futuras exportaciones de electricidad producida por fuentes de energía renovable, beneficiando a las naciones en la región».

Sin embargo, la viabilidad podría revisarse en medio de las evidencias de una nueva crisis energética, a medida que las importaciones de hidrocarburos rusos son sancionadas e incluso sujetas a prohibiciones como consecuencia de la guerra de Ucrania.

El EastMed no era la única nueva iniciativa de energía que se está desarrollando en Israel. La Unión Europea comprometió 657 millones de euros para conectar las redes eléctricas de Chipre y Grecia en enero, lo que se evaluó como el primer paso para formar el interconector Eurasia, que finalmente conectará las redes eléctricas de Israel y Chipre con Grecia en el continente.

El 7 de mayo de 2022 *The Jerusalem Post* publicó un artículo donde destacaba que Israel puede lograr la independencia energética, e incluso exportar gas, en función de la capacidad actual de las instalaciones de licuefacción en Egipto y de la capacidad de las empresas que extraen el gas israelí.

Una de las obsesiones israelíes desde sus inicios es ser energéticamente autosuficientes. Aunque todavía emplean carbón y petróleo importados para producir electricidad, esperan poder generar pronto toda la energía que necesitan a partir de sus propios recursos, haciendo énfasis en su gas natural.

Esta nueva etapa de productor de gas motivó importantes discusiones sobre quién era el dueño del gas natural, el Estado o la empresa privada, y aunque ganó el Estado, debe pagar regalías. ¿Cuánto gas natural debe asegurarse para el consumo propio y cuánto se puede exportar? Aquí de nuevo ganó el Estado imponiendo limitaciones a las exportaciones. Y, por último, dónde ubicar diversas instalaciones relacionadas con la extracción, transporte y exportación del gas para abastecer tanto a los consumidores de Israel como a sus

vecinos Egipto, Jordania y la Autoridad Palestina, y en un futuro a Europa.

Israel, en un futuro cercano, podría satisfacer una parte de las necesidades gasísticas de Europa. Algunos países europeos ya están en contacto con este país a este respecto. De este modo, más allá de gozar de independencia energética, aprovecha su relativa riqueza en gas natural para fortalecer sus relaciones geoestratégicas con los vecinos de la región y de la UE.

En marzo de 2022 el CEO de Chevron dijo que «la escasez de gas natural en Europa ha reavivado las conversaciones sobre el EastMed, un gasoducto del mar Mediterráneo que podría transportar gas desde Israel a los clientes europeos», al tiempo que restaba importancia a las preocupaciones sobre los suministros mundiales de petróleo en medio de la guerra de Ucrania y una potencial crisis energética.

Qué sucede en Asia

Los compradores asiáticos, que dependen más de las importaciones que los europeos, buscan la diversificación del riesgo y cada vez muestran más su deseo de cambiar las prácticas comerciales anticuadas en el comercio de gas en la región. La disponibilidad de USLNG proporciona a Asia una oportunidad única de recibir gas de una fuente nueva y fiable, aunque tiene otro tipo de riesgos, como por ejemplo en el precio. Lo que sí proporciona es un modelo de negocio diferente, mayores opciones al contado, alta capacidad de desvío y flexibilidad de volumen, justo lo que la Comisión Japonesa de Comercio estaba tratando de promover.

Para China también es interesante este modelo de negocio. Muchas empresas de servicios públicos compran gas licuado en el mercado cuando lo necesitan, con poca antelación, como la demanda máxima en invierno. En este sentido, el modelo de negocio del USLNG es una buena combinación por la naturaleza, a menudo volátil e impredecible, de la demanda china de gas.

Hasta hace poco tiempo las importaciones chinas de gas natural eran solo por vía marítima. Pero los estrategas chinos vieron la debilidad que esto suponía para un abastecimiento seguro. Su nivel de vulnerabilidad ante una operación de interdicción marítima, o en caso

de guerra, hacía inaceptable que todas sus exportaciones de gas fuesen por esa vía, sin entrar en otras consideraciones, como podrían ser las económicas. El suministro por gasoducto terrestre se convirtió en una prioridad estratégica.

Pero el gas ruso, tanto de gasoducto como licuado, también es una opción atractiva para los compradores asiáticos: está cerca, no requiere un largo transporte marítimo y permite más diversificación de fuentes y referencias de precios.

El mercado de gas asiático, en especial China, tiene el mayor potencial de crecimiento de demanda. China pronto superará a Japón como el mayor importador de gas natural del mundo, en 2017 sus importaciones de gas licuado aumentaron más del 50 %. La ambición china es cambiar el carbón por gas en las ciudades, sobre todo para uso residencial. Así, la competencia entre el gas de Rusia, que está dispuesta a diversificar sus mercados de exportación, y el USLNG era inevitable.

Tanto para Rusia como para Estados Unidos, una relación positiva con China, la economía más grande, el mayor consumidor de energía y una superpotencia política en ascenso, es vital.

Para Estados Unidos aumentar sus exportaciones de energía a China no solo ayudaría a cambiar la balanza comercial; este aumento también podría convertirse en un argumento importante en otras discusiones complicadas en la zona, como las que se plantean sobre Corea del Norte, el mar de la China Meridional y Taiwán, entre otras. Así que no sorprende que entre los anuncios del presidente Trump en su primera visita de Estado a China estuviese un memorándum de entendimiento, no vinculante, para que Sinopec, el Banco de China y China Investment Corporation se unieran a Alaska en el megaproyecto de gas natural licuado. El problema es que las características comerciales de este proyecto son muy débiles, por lo que este memorándum parecía ser más bien una especie de cortesía política, indicando que Estados Unidos había comenzado a jugar el mismo juego que Rusia con China: firmando numerosos memorándums de entendimiento para demostrar relaciones amistosas. Aunque todas las disputas comerciales o de otra índole recientes demuestran lo controvertidas que pueden ser estas relaciones.

Para Rusia, el suministro de gas a China ayudaría a mejorar su compleja relación, principalmente gracias al acuerdo de 2014, con la

construcción de su gasoducto de 38.000 millones de metros cúbicos anuales, y el Power of Siberia 2, de 30.000 millones de metros cúbicos, así como la diversificación de los mercados de exportación fuera de Europa.

Otro elemento clave del pivote hacia Asia es el desarrollo de su propia región oriental. Esta zona se ha descuidado en la era posoviética, con el resultado de que su población ha disminuido y su economía se ha estancado. Las autoridades rusas están dispuestas a revertir esta tendencia. Rusia se ha embarcado en un programa de remodelación basado en la construcción de infraestructuras clave, como oleoductos y gasoductos. Se puede usar esta base para apoyar el surgimiento de nuevas industrias y servicios. Existe cierta esperanza de que la influencia potencialmente omnipresente de China en el este de Siberia y la región Asia-Pacífico de Rusia permita, en una escala más amplia, la expansión del comercio con las economías de más rápido crecimiento del mundo.

La ausencia rusa de Asia, como mercado importante para las materias primas rusas, se había convertido en una anomalía que ahora se está abordando con rapidez. Un mayor desarrollo en el comercio oriental será un tema vital en el futuro de las relaciones entre Asia y Rusia. Además, ofrecerá a Rusia diversidad política y económica permitiéndole eliminar parte de la amenaza de aislamiento en sus relaciones actuales con Occidente. Pero en Asia, debido al USLNG y Australia, Rusia no podrá construir una posición energéticamente dominante como la que ha mantenido en Europa.

Las exportaciones rusas de gas licuado a Japón están vinculadas al petróleo bajo contratos de larga duración, por lo que en principio no debería haber implicaciones directas para los ingresos de Gazprom. Pero con la guerra de Ucrania esto también ha cambiado. El claro posicionamiento japonés en contra de Rusia, apoyando las sanciones occidentales, están llevandola a presionar a Japón.

Por otra parte, Rusia no es la única opción que está explotando China para obtener gas. Tiene en construcción los Central Asia-China Gas Pipeline A, B y C, que recorren Turkmenistán-Uzbekistán-Kazajistán-China, y el Myanmar-China Gas Pipeline. Al mismo tiempo está embarcada en un ambicioso programa de expansión del gas natural por todo el país con los West-East Pipeline I, II y III, de 4.000, 8.819 y 6.840 kilómetros de longitud respectivamente. El coste

previsto de estos proyectos era en septiembre de 2022 de 83.952 millones de dólares.

Consecuencias geopolíticas

Además de las consideraciones comerciales, también existen importantes factores geopolíticos como consecuencia de que Estados Unidos se haya convertido en uno de los principales actores en el mercado global de gas licuado.

Esto no solo mejorará su dominio tradicional como potencia líder del Atlántico, con sus rutas marítimas, frente a la posición de Rusia como la cabeza del continente, sino que también cambiaría el equilibrio de poder en el mercado mundial del gas haciendo que esté más politizado que nunca.

En gran medida, el desarrollo de esta rivalidad gasista dependerá de la visión que Estados Unidos tenga de su papel, si lo considera como un desarrollo comercial impulsado por empresas privadas, o como parte de su política exterior. Por lo visto hasta ahora, parece que ha sucumbido a la tentación de convertirse en una superpotencia energética, por lo que no se limitará a un enfoque simplista de libre mercado. En otras palabras, permanecerá arraigado en su apoyo a los mercados abiertos, pero impulsado por la agenda política de la Casa Blanca.

Washington está siguiendo a Rusia en su retórica sobre ser una superpotencia energética, utilizando el gas como herramienta para sus objetivos políticos. Un documento del Atlantic Council sugería lo siguiente:

> Como superpotencia energética emergente, Estados Unidos debe asumir un papel de liderazgo en los mercados mundiales de gas natural para apoyar a sus aliados en Europa, contener a sus adversarios y reformar las relaciones con las potencias asiáticas emergentes. Esta política podría variar, desde esfuerzos coordinados con aliados, para promulgar sanciones contra las exportaciones de energía provenientes de potencias hostiles, hasta el bloqueo de exportaciones [...]. Al tiempo que se alivia a aquellos aliados, energéticamente hablando, a quienes los Estados rivales les cortaran el suministro de energía.

De haber leído esto hace solo unos meses, sonaría a ciencia ficción, pero estaba escrito antes de comenzar el conflicto en Ucrania.

Algunos países piensan que la revolución del *fracking* le ha dado a

Estados Unidos la posibilidad de hacerse con el liderazgo en el sector global del gas. Hay señales claras, incluidas declaraciones oficiales, que destacan el papel de las exportaciones de gas licuado en la promoción de su agenda política.

Mientras que Estados Unidos se escuda en una dudosa preocupación por la seguridad energética en la Unión Europea, lo cierto es que busca la comercialización del USLNG. Las presiones a los países europeos para que abandonen el gas ruso, a través de sanciones e imposición de aranceles, es un movimiento que beneficia a las empresas estadounidenses, y no tanto a Europa.

Agnia Grigas, experta en energía y riesgo político, afirmaba en su obra *The New Geopolitics of Natural Gas*, de 2017:

> Estamos en medio de una revolución energética, liderada por Estados Unidos. A medida que el mayor productor mundial de gas natural se mueve agresivamente para expandir sus exportaciones de gas natural licuado (Rusia), Estados Unidos está a punto de convertirse en una superpotencia energética, un desarrollo inesperado con implicaciones de gran alcance para el orden internacional.
>
> El auge de la producción de gas de esquisto[7]en Estados Unidos, el crecimiento del comercio mundial de gas natural licuado y la acumulación de infraestructura de transporte de gas en todo el mundo han transformado tanto los mercados tradicionales que el gas natural parece estar a punto de convertirse en una verdadera mercancía global. Los proveedores tradicionales como Rusia, cuyos vecinos pobres en energía dependían de sus exportaciones de gas y oleoductos, están sintiendo que los cimientos del viejo orden se mueven bajo sus pies.
>
> En el corto plazo, la influencia política de Moscú se erosionará a medida que el gigante ruso del gas Gazprom pierda participación en sus mercados tradicionales, mientras que sus esfuerzos por girar hacia el este para satisfacer las voraces necesidades energéticas de China dependerán en gran medida de los términos de Pekín. En esta nueva geopolítica del gas, Estados Unidos disfrutará de oportunidades, pero también enfrentará desafíos al aprovechar su nueva influencia energética para remodelar las relaciones tanto con los Estados europeos como con las potencias asiáticas emergentes.
>
> Depende de Washington forjar una visión estratégica a largo plazo, capitalizar las oportunidades que ofrece su nueva posición en los mercados de gas natural y reducir los riesgos para sí misma y sus aliados en esta nueva era de la geopolítica del gas.

En este contexto, no sorprende que las sanciones contra el gas licuado ruso y toda la oposición contra Nord Stream 2 fueran consideradas por los líderes rusos como una competencia desleal contra su gas. Hay que recordar que el 2 de agosto de 2017 el presidente Trump firmó la ley que aprobaba sanciones a Rusia por su supuesta injerencia en las elecciones de Estados Unidos en 2016. Esta

ley dejaba la puerta abierta a sanciones contra las compañías europeas que colaborasen con Moscú en el sector energético, en concreto en el proyecto Nord Stream 2.

El ministro de Asuntos Exteriores de Rusia, Sergei Lavrov, en una entrevista al canal de noticias ruso TVC en 2018 aludió al Nord Stream 2: «Hay una gran batalla en marcha, Estados Unidos quiere utilizar la situación actual para separar a Europa de Rusia en términos económicos, y negociar condiciones más favorables para ellos en el contexto de las negociaciones en curso sobre la creación de una asociación transatlántica de comercio e inversión». Asimismo, dijo que tales conversaciones habían estado llevándose a cabo durante varios años. «Europa ha sido suficientemente persistente en defender sus intereses. Según los europeos, Estados Unidos quería lucrarse deslealmente. Ahora, sin embargo, estos esfuerzos estadounidenses se han intensificado, incluso a través del intento de forzar a Europa a comprar gas natural licuado estadounidense a precios que no pueden ser competitivos con el precio del gas ruso. Esto fue definitivamente motivado por el interés económico. Todavía los cálculos geopolíticos juegan un papel muy importante.»

Segunda parte
La paz en Europa salta por los aires

24 DE FEBRERO DE 2022, ¿Y AHORA QUÉ?

Putin ha mostrado su voluntad de fusionar los objetivos estratégicos, económicos, geopolíticos y militares de Rusia en la política energética. Es probable que la Administración Biden esperara que su amenaza de «graves consecuencias económicas» disuadiese a Rusia de invadir Ucrania. Por supuesto, no funcionó.

En paralelo, Estados Unidos y sus aliados destacaban su unidad de criterio y las consecuencias negativas para Rusia en caso de atacar militarmente a Ucrania. Mantuvieron esta imagen de unidad más allá del inicio del conflicto el 24 de febrero de 2022, y quedó patente y reforzada tras la cumbre de la OTAN en Madrid el 29 y 30 junio.

En febrero de 2023 la postura de Estados Unidos sigue igual de firme; después de un año de conflicto, se plantean las siguientes

preguntas: ¿será posible mantener la tan imprescindible unidad de criterio con todos sus aliados?, ¿podrá Rusia desestabilizar esta unidad?

Rusia todavía mantiene una herramienta fundamental. Un número importante de países europeos, Alemania incluida, continúan dependiendo en gran medida de ella en términos energéticos. Esto podría hacerlos reacios a apoyar algunas sanciones con un coste económico, social y político inasumibles.

El desencuentro que se produjo el 20 de enero de 2023 entre Alemania y Estados Unidos, junto a parte de sus aliados, por el envío de carros de combate alemanes a Ucrania fue una clara advertencia a la «inquebrantable unidad occidental ante Rusia». Alemania no está sola en esta postura, ya que hay otros países que la apoyan.

No habían transcurrido veinticuatro horas desde que Alemania cedió en el envío de carros de combate cuando una nueva polémica rasgó la unidad occidental. Ucrania reiteró su solicitud de aviones de combate, y de nuevo se vieron las posturas enfrentadas: Polonia y los países bálticos, a favor de la medida; Alemania y Estados Unidos, en contra; Francia pensándoselo, y una gran mayoría silenciosa que callaba como si esto no fuese con ellos. Sin embargo, el 19 de mayo de 2023 el presidente Biden anunció en la cumbre del G7 que autorizaba el envío de aviones de combate F-16 a Ucrania a aquellos países que así quisiesen proceder. El adiestramiento de los pilotos ucranianos se realizaría en países europeos. Con este último movimiento quizá ya no quedaba ninguna línea roja, en cuanto a envío de material militar a Ucrania, de las que se había trazado inicialmente Occidente.

¿Cómo se ha podido llegar a esta situación? No es algo que haya sucedido de repente. Como hemos visto, la dependencia energética de Europa de Rusia ha enfrentado a Estados Unidos y Europa desde hace décadas y las relaciones entre Rusia y Europa han sido una ficha fundamental del tablero.

El final de 2021 y el inicio de 2022 desde la perspectiva energética

Los últimos meses de 2021 fueron, desde el punto de vista energético, un quebradero de cabeza para el mundo, y más en aquellos lugares donde mayor es la dependencia de las importaciones de

hidrocarburos, como es el caso de Europa.

A finales de año, Europa veía cómo Rusia dificultaba el suministro de gas, no mediante el incumplimiento de los contratos, como en algunos medios se había insinuado. Rusia siempre los cumplió de manera escrupulosa. La metodología era otra: dejó de vender el gas al contado, que tradicionalmente complementa las necesidades no cubiertas por los contratos a largo plazo, y de estos solo entregaba las cantidades mínimas exigibles. Tal fue el caso que en enero de 2022 la Agencia Internacional de la Energía acusaba a Rusia de desestabilizar la seguridad energética europea.

La dependencia de Europa del gas ruso rondaba el 40-45 % al comienzo de 2022, pero para algunos países representaba el cien por cien: Alemania, Austria, Hungría, Eslovaquia, Chequia y Bulgaria, entre otros, tenían una dependencia enorme de la energía rusa, y algunos todavía la mantienen. De este modo, las amenazas de cortar el suministro los hacía muy vulnerables. En definitiva, esto es lo que dificulta la capacidad de Occidente para ejecutar una campaña de sanciones coordinada.

El uso que ha hecho Rusia del comercio de la energía, creando dependencias, le ha proporcionado un arma poderosa, una que Estados Unidos y sus aliados europeos intentan inutilizar con grandes dificultades. Rusia juega la partida a su ritmo. Está claro que sus expectativas iniciales han fracasado, pero no hay síntomas evidentes de que haya cejado en los objetivos que se marcó al comienzo del conflicto y así lo declara constantemente.

Rusia y sus exportaciones de gas

Europa y Asia

Rusia ha podido activar y desactivar el flujo de gas natural a Europa para influir en sus líderes. Su diversificación de métodos de suministro le ha permitido una gran precisión en la aplicación de esta herramienta persuasiva a Gobiernos específicos. De este modo, el proceso de decisión en gran parte de Europa está siempre influido por Rusia y su arma energética.

Las necesidades energéticas de Europa han evolucionado. Se

prevé que su demanda del consumo total de energía disminuya un 13 % para 2040, al tiempo que el consumo se desplace hacia energías renovables.

Hablemos del gasoducto Nord Stream 2, que va desde Rusia a Alemania, con una capacidad de 55.000 millones de metros cúbicos anuales a Europa. En este caso, la Unión Europea lo condena calificándolo de «proyecto político que representa una amenaza para la seguridad energética europea y los esfuerzos para diversificar el suministro de energía».

Extraño, si tenemos en cuenta que podría proporcionar prácticamente un 25 % del gas importado de Rusia a Europa, con la diferencia de que con ese gasoducto entraría en territorio de la Unión Europea a través de un país miembro, evitando las constantes amenazas de Bielorrusia o de Ucrania de cerrar el suministro cada vez que les resultase conveniente desde un punto de vista político.

Entonces ¿cómo es posible que la UE declarase que representa «una amenaza para la seguridad energética»? Se trataba de cambiar gas ruso por gas ruso a través de un camino mucho más lógico y seguro. ¿Dónde está entonces la amenaza?, ¿en que Alemania corte el suministro a sus socios europeos?

No podemos olvidar que este proyecto chocaba con la idea de Estados Unidos de exportar USLNG a Europa. Si el Nord Stream 2 hubiese entrado en funcionamiento, lo más probable es que este producto no tendría ningún futuro en Europa, pero eso ya nunca lo sabremos.

El otro, el Baltic Pipe, entre Noruega y Polonia a través de Dinamarca, permitirá transportar 10.000 millones de metros cúbicos de gas noruego a Polonia cada año, según el primer ministro polaco Mateusz Morawiecki, suficiente para cubrir la mitad de su consumo. El Baltic Pipe entró en funcionamiento el 27 de septiembre de 2022.

Lo que no debemos olvidar es que Noruega puede estar al límite de su producción, por lo que habrá que esperar para ver si será capaz de suministrar esa cantidad a Polonia teniendo en cuenta el incremento de la demanda del resto de sus antiguos y nuevos clientes. No basta con tener gasoductos que interconecten Europa, hace falta el gas para exportar.

Para mantener su apalancamiento y al mismo tiempo reducir la debilidad potencial de depender únicamente de los gasoductos

europeos, Rusia ha incrementado su capacidad de generar gas licuado con empresas rusas financiadas en gran medida por bancos chinos, y asociándose con la Shell neerlandesa. Esta asociación finalizó tras la invasión de Ucrania. El incremento de su capacidad de producir este tipo de gas permitirá a Rusia una mayor diversificación de las exportaciones, sobre todo en Asia, o en Europa. Como ejemplo, el caso de España, donde en junio de 2022, tras cuatro meses de conflicto, Rusia fue el segundo país suministrador de gas, por detrás de Estados Unidos y por delante de Argelia.

En cuanto al mercado asiático, el avance de Rusia a través de gasoductos y de exportaciones de gas licuado a China, así como a otros países de la región, será un factor muy a tener en cuenta. Por un lado, evita en parte que los aliados de Estados Unidos en la región hablen en contra de la agresión rusa, al tiempo que vemos cómo se fortalecen los lazos entre Rusia, China y otros países de la zona.

Un posible contraataque a los avances que está haciendo Rusia en Asia es que los estadounidenses y sus aliados productores de gas licuado aumenten su propia producción y fortalezcan los lazos energéticos en Asia. Pero la realidad a comienzos de 2023 no está siendo así: para suministrar las necesidades de USLNG en Europa, Estados Unidos redujo sus ventas en Asia.

26 DE SEPTIEMBRE DE 2022. NORD STREAM 1 Y 2 VUELAN BAJO EL MAR

Cuando Europa continuaba esforzándose por almacenar la mayor cantidad de gas natural posible, antes de la llegada del invierno 2022-2023, los dos gasoductos que unían Rusia con Alemania sufrieron un atentado que los dejó inservibles. El Nord Stream 1 se encontraba cerrado en ese momento por decisión rusa. El Nord Stream 2 estaba pendiente de su inauguración, cancelada por el inicio de la guerra en Ucrania.

Casi no había pasado ni un minuto desde su explosión y ya Polonia y Ucrania vociferaban, sin ninguna prueba, que Rusia era la responsable de la voladura de los gasoductos, postura que se extendió por Occidente como un reguero de pólvora.

Cinco meses después y tras profundas investigaciones por parte de Suecia y Dinamarca, es difícil encontrar información sobre la

voladura de los gasoductos. La poca que hay deja claro que se exonera a Rusia de tan terrible atentado, pero eso ya no interesa publicitarlo.

Es posible que jamás sepamos quién o quiénes fueron los responsables intelectuales y materiales de esta acción. Por ello nos limitaremos a analizar sus consecuencias y quién o quiénes han salido beneficiados.

La explosión se produjo en un momento muy delicado para Europa, en plena campaña de acumulación de gas natural para el invierno. Las negociaciones entre Alemania y Rusia eran difíciles, y esta cerraba y abría arbitrariamente el Nord Stream 1 como medida de presión y, a consecuencia de ello, los precios ya estaban mucho más altos de lo habitual.

¿Qué ganaba Rusia volando los gasoductos? Mucho se ha dicho sobre este asunto y la conclusión final es nada. Aún más, acababa de perder un arma estratégica con la que presionaba a Alemania y a Europa de manera eficiente. Para mayor inri, Rusia intentó mandar lo antes posible un buque con el equipo de reparación al Nord Stream 1, pero durante meses tuvo prohibida la salida al mar por parte de las autoridades suecas y su acceso a la zona de la explosión por parte de las autoridades danesas.

Estados Unidos, presto a ayudar a Europa, redobló sus esfuerzos de exportaciones de USLNG. De la noche a la mañana, acababan de librarse de su mayor competencia.

Hay que reconocer un hecho: los precios del gas no se vieron alterados por la desaparición de los gasoductos; es más, continuaron su tendencia bajista después del máximo alcanzado a finales de agosto.

El 27 de septiembre aconteció un hecho curioso que pasó desapercibido. Gaz System había completado la construcción del Baltic Pipe, el proyecto energético más importante implementado como parte de la estrategia del Gobierno polaco. Ese día se llevó a cabo la ceremonia de inauguración en la estación compresora de gas de Goleniów con la participación del presidente de Polonia y representantes de los Gobiernos de Dinamarca y Noruega. El objetivo del Baltic Pipe es diversificar las fuentes de suministro de gas a Polonia y Dinamarca, así como a otros países de la región del mar Báltico y Europa Central y Oriental. Además, proporciona a Polonia acceso directo a depósitos de gas de la plataforma continental

noruega. Según declararon sus constructores: «El nuevo gasoducto entre Polonia y Dinamarca mejorará significativamente la estabilidad, seguridad y competitividad del mercado del gas en esta parte de Europa».

Potenciales respuestas de Estados Unidos

Estados Unidos tiene una variedad de herramientas a su disposición que podrían usarse para limitar la efectividad de los intentos de Rusia de emplear la exportación de energía como un arma. Si en 2017 Estados Unidos comenzó a ser un exportador de USLNG, en febrero de 2023 es el segundo mayor exportador de gas natural del mundo por detrás de Rusia, y el mayor exportador de gas licuado por delante de Catar.

En 2021 se especulaba que el USLNG constituiría el 20 % del mercado mundial en un futuro cercano. Pero, pese a sus esfuerzos, no podrá sustituir al gas ruso para Europa, ni con la participación del resto de los productores del gas licuado del mundo, sin correr el riesgo de desabastecer otros mercados, y aun así, sería prácticamente imposible.

Esta táctica es menos efectiva en China, porque no se ve influenciada por las amenazas rusas, sino más bien todo lo contrario. Las mejores opciones para reducir la fuerza de la asociación creada entre Rusia y China a través del comercio de energía son difíciles y menos efectivas que las promesas hechas a sus aliados mediante un sólido marco de exportación.

Una de las opciones podría ser normalizar las relaciones comerciales energéticas con China. Los aranceles sobre las importaciones de USLNG, como resultado de la guerra comercial con China, aumentaron el interés chino en el desarrollo de gasoductos con Rusia mucho antes de la guerra de Ucrania.

Si Estados Unidos mejora el suministro de USLNG a Asia, se proporcionaría una fuente de energía alternativa para China y otros países, reduciendo la capacidad de Rusia de utilizar el gas como arma. Pero aquí el problema que se plantea es si los estadounidenses tienen capacidad para suministrar simultáneamente al mercado asiático y al europeo en los volúmenes requeridos.

La política económica tiene un impacto significativo en la geopolítica. A medida que Europa intentaba la transición a energías limpias, Rusia ya se estaba desplazando cada vez más hacia China y el resto de Asia. Los riesgos que representa para los intereses globales de Estados Unidos una relación chino-rusa más fuerte, forjada a través de las relaciones del gas natural, son importantes.

Otros escenarios interesantes

Gasoducto Grecia-Bulgaria

El 1 de octubre de 2022, con un retraso de dos años, Grecia y Bulgaria pusieron en funcionamiento el gasoducto Interconnector Greece-Bulgaria (IGB) que las enlaza, y que ayudará a disminuir la dependencia del sureste de Europa del gas ruso y aumentará la seguridad energética mediante el suministro de gas de Azerbaiyán.

El IGB, de 182 kilómetros y un coste de 240 millones de euros, brindará un alivio a Bulgaria, que ha estado luchando para asegurar el suministro de gas a precios asequibles desde finales de abril de 2022, cuando Gazprom cortó el suministro por su negativa a pagar en rublos.

Se estima que a lo largo de su vida útil el IGB pueda transportar 1.000 millones de metros cúbicos de gas azerí a Bulgaria. Con una capacidad inicial de tres millones de metros cúbicos por año y planes para aumentarla a cinco, el gasoducto podrá proporcionar gas no ruso a la vecina Serbia, Macedonia del Norte, Rumanía y, más adelante, a Moldavia y Ucrania.

Controlado por una empresa conjunta entre la empresa energética estatal búlgara BEH, la empresa de gas griega DEPA y la italiana Edison, el IGB transportará gas desde la ciudad de Komotini, en el norte de Grecia, hasta Stara Zagora en Bulgaria. Ya está enlazado a otro gasoducto que parte del Corredor de Gas del Sur y que transporta gas azerí a Europa.

El gas turco

En diciembre de 2022 Turquía incrementó su estimación de reservas

de gas natural en el mar Negro en casi un tercio. Esto da un gran impulso a sus objetivos de aumentar su independencia energética, declaró el presidente Recep Tayyip Erdoğan, añadiendo que Turquía había revisado al alza el volumen estimado de gas contenido en su campo Sakarya. «Con nuestro nuevo descubrimiento en Caycuma-1, nuestra reserva de gas en el mar Negro ha aumentado en 170.000 millones de metros cúbicos alcanzando los 710.000 millones de metros cúbicos. Este nuevo descubrimiento abrirá la puerta a otros nuevos. Comenzaremos a perforar nuevos pozos lo antes posible.»

Turquía esperaba comenzar a canalizar gas desde el campo Sakarya a partir del primer trimestre de 2023. Antes del nuevo descubrimiento, los funcionarios predijeron que los depósitos del mar Negro podrían satisfacer un tercio de la demanda interna de Turquía una vez que se alcanzase el pico de producción. Pero por el momento Turquía continúa dependiendo de las importaciones de Rusia, Azerbaiyán e Irán. También importa gas licuado de Catar, Estados Unidos, Nigeria y Argelia.

Los turcos han podido acordar su zona marítima con sus vecinos del mar Negro, un paso crucial en el camino para la extracción del gas, a diferencia de lo que les sucede en el Mediterráneo Oriental, otra región rica en hidrocarburos, donde Ankara está inmersa en una serie de disputas marítimas con Chipre y Grecia.

Turquía considera que está bien posicionada para beneficiarse de la guerra en Ucrania, ya que está reconfigurando el comercio mundial de hidrocarburos. En diciembre de 2022 Erdoğan afirmó que podría construir un nuevo gasoducto para transportar gas desde Turkmenistán y Azerbaiyán a Europa, y señaló que los ya existentes que cruzan Turquía hacia los Balcanes ya habían alcanzado sus límites.

Por su parte, el presidente ruso Vladímir Putin también sugirió que Turquía podría convertirse en un «centro de gas». En la actualidad el Turk Stream conecta el gas ruso con Turquía sirviendo sobre todo a su mercado interno.

Ankara ha iniciado planes para que el país se convierta en un *hub* (o punto de confluencia de varios ductos) donde el gas ruso se mezcle con muchas otras fuentes, a saber, Azerbaiyán, Irán e Irak, e incluir sus propias reservas en el mar Negro para su posterior venta a Europa.

España y el gas natural licuado

El 9 de noviembre de 2022, en la oficina de Propiedad Intelectual de la Unión Europea en Alicante, asistimos boquiabiertos a uno de los más insólitos trucos de magia de los últimos años. El afamado mago Emmanuel Macron, con la inestimable colaboración de su ayudante Ursula von der Leyen, metió en su chistera el gasoducto Midcat, la cubrió con un pañuelo de color verde, dio tres golpecitos con su varita mágica y, ante la estupefacción de españoles y portugueses, sacó un hidroducto del que nadie sabía absolutamente nada hasta hacía cuatro días. Los asistentes estallaron en aplausos ante semejante truco, que no habían visto venir, ni entendían para qué servía, pero quedaron cegados ante su audacia. ¡El Midcat ha muerto, viva el H2Med!

El Midcat ya había intentado ver la luz en multitud de ocasiones; en la actual crisis energética y con el apoyo de Alemania, hasta después del verano de 2022 se confiaba en que se haría realidad en algo más de un año, pero ha muerto, y con él, la esperanza de rentabilizar al menos en parte las ingentes inversiones llevadas a cabo en España en capacidad de regasificación de gas licuado.

La renuncia forzada de exportar una mayor cantidad de gas, en el actual contexto de crisis energética, a países del norte de Europa, en especial Alemania, no es baladí. Estas exportaciones podrían haber dado, por fin, algo de sentido a un proyecto millonario.

No deja de ser paradójico que haya sido una guerra, con la que nadie contaba, la que habría dado a España la oportunidad de hacer un magnífico negocio con unas instalaciones, sobredimensionadas e infrautilizadas, de gas natural licuado, con las que no sabíamos muy bien qué hacer, aparte de perder dinero a manos llenas en su mantenimiento. Podríamos considerar que el proyecto ha sido en parte un fiasco.

En el periodo 2008-2018, las regasificadoras se emplearon de media al 22 % de su capacidad. Tal es el caso que la séptima con que cuenta España, en El Musel en Gijón, nunca ha llegado a funcionar, se encuentra en hibernación desde que terminó de construirse, con un coste de 400 millones de euros. Enagás no corrió ningún riesgo en su construcción pues la inversión estaba garantizada por el Estado. A principios de 2023 se estaba trabajando para su puesta en funcionamiento. La propia empresa había confirmado en julio de 2022

que podría estar en funcionamiento a principios de 2023, una vez recibida la autorización administrativa del Ministerio para la Transición Ecológica. No deja de sorprender esta autorización si tenemos en cuenta que en 2013 el Tribunal Superior de Justicia de Madrid declaró ilegal su construcción por estar a menos de dos mil metros de zonas habitadas, sentencia confirmada por el Tribunal Supremo tres años después. A principio de julio de 2023 recibió la primera descarga de LNG para empezar las pruebas técnicas de puesta en marcha.

No obstante, la muerte del Midcat junto a la aparición del deslumbrante H2Med y la acelerada construcción de instalaciones de regasificación por toda Europa pueden suponer un duro golpe para de exportación de LNG regasificado de España al resto de Europa. ¿Estamos en 2023 viviendo un momento de bonanza? Sí. Pero fácilmente puede ser pan para hoy y hambre para mañana si no se lleva a cabo una rápida y profunda adaptación a las futuras necesidades.

La primera planta construida en España y la de mayor capacidad fue en Barcelona en 1969; tras ella, Huelva en 1988, Cartagena en 1989, Bilbao en 2003, Sagunto en 2006, Mugardos en 2007 y, por último, El Musel en hibernación desde 2011. En 2009, la situación era tan catastrófica que había que enviar metaneros a las diferentes plantas con la única finalidad de que tuviesen la mínima cantidad de gas líquido necesaria para no ponerlas en hibernación. En 2019, la situación mejoró ligeramente, llegando casi al 40 % de su capacidad de regasificación; en realidad, un desastre. Otra prueba del despropósito es el hecho de que las dos conexiones por gasoducto con Francia históricamente servían más para importar gas que para exportarlo. El proveniente de Francia resultaba más barato que el natural licuado que podíamos regasificar en España.

La guerra de Ucrania nos ha brindado una ocasión de oro para mejorar la situación. De acuerdo con los datos de la Corporación de Reserva Estratégica, las exportaciones de gas se dispararon más de un 60 % en los primeros ocho meses de 2022. España, sin contar con la planta de El Musel, disponía al principio de la guerra de Ucrania del 33 % de la capacidad de regasificación de toda Europa y del 44 % de la capacidad de almacenamiento de gas natural licuado. Estos porcentajes van a la baja según se construyen a gran velocidad

instalaciones por todo el territorio europeo.

Las dos interconexiones por gasoducto con Francia han aumentado las exportaciones hasta superar el doble del volumen del periodo anterior a la crisis. Una nueva estación de compresión en Irún incrementa un 18 % la capacidad de exportar a Francia. Pero los dos gasoductos disponibles no dan más de sí. Para explotar plenamente la capacidad nacional de regasificación era imprescindible contar con el Midcat. Por ahora, toda esperanza de rentabilizar las grandes inversiones ha desaparecido.

África, una nueva alternativa para Europa

Marruecos versus Argelia. Potenciales hubs de gas natural

Son conocidas las disputas que desde hace años mantienen Marruecos y Argelia, sobre todo fronterizas y por el futuro del Sáhara. Mientras los primeros llevan intentando que se reconozca internacionalmente la soberanía marroquí sobre el Sáhara desde la retirada española en 1975, los segundos llevan el mismo tiempo apoyando al Frente Polisario y su reivindicación de crear un país independiente.

Aparte de este conflicto, otro motivo de enfrentamiento entre ambas naciones es su deseo de convertirse en un *hub* del gas natural africano, en su mayoría procedente de Nigeria.

En este asunto, España tiene mucho que ganar o perder. De materializarse en un futuro, la opción marroquí tiene como salida natural España, colocándonos en una posición importante a la hora de alimentar al resto de Europa. Quizá ante estas nuevas circunstancias, Francia se viese finalmente obligada a permitir la construcción de un gasoducto que la uniera con España, como pretendía el difunto Midcat, ante presiones provenientes también de Alemania.

La opción argelina es *a priori* peor. El motivo es que Argelia tiene dos posibles salidas, con España y con Italia; esta doble solución sitúa a Argelia en una posición mucho más ventajosa a la hora de negociar. Italia, por su parte, ya está conectada con el resto de Europa en muchas mejores condiciones de las que estamos en España. Pero aparte de los intereses españoles, existen consideraciones de otra índole.

Ambas propuestas (Fig. 12.1) llevan ya años sobre la mesa sin que se haya producido un avance significativo. Los motivos son diversos: económicos, inestabilidad política y falta de seguridad en algunas de las regiones que deben de atravesar cualquiera de las dos opciones, entre otros.

Mientras la opción argelina pretende transcurrir por Nigeria, Níger y Argelia, la opción marroquí pretende recorrer toda la costa africana entre Nigeria y Marruecos, 5.000 kilómetros de gasoducto, pasando por Nigeria, Benín, Togo, Ghana, Costa de Marfil, Liberia, Sierra Leona, Guinea, Guinea Bissau, Gambia, Senegal y Mauritania. La idea inicial, recoger el gas en aquellos países productores del camino y suministrarlo a los que lo necesiten.

La opción marroquí

En 2021 el periódico marroquí *Bladi* ya anunciaba que las autoridades estaban trabajando en el desarrollo de este proyecto. Iniciado en 2016 en Abuya (Nigeria), bajo el patrocinio del rey Mohamed VI y el presidente de Nigeria Muhammadu Buhari, el proyecto arrancó de forma oficial el 15 de septiembre de 2022 con la firma de un memorándum de entendimiento entre la Comunidad Económica de los Estados de África Occidental, la República Federal de Nigeria y el Reino de Marruecos.

Meses antes, en marzo, había comenzado la fase 2 del estudio de viabilidad del gasoducto Nigeria-Marruecos, con un presupuesto de 90,1 millones de dólares, tras la firma de un acuerdo entre Nigeria, Marruecos y la OPEP que cofinanciarían el proyecto. El objetivo del estudio es realizar evaluaciones detalladas del proceso de implementación y diseño para la eventual construcción del gasoducto.

En junio el presidente de Nigeria había llamado a europeos y británicos «para apoyar el gasoducto Nigeria-Marruecos para lograr seguridad energética para los países de África y Europa». Pero Europa, por el momento, no ha querido involucrarse.

El 18 de julio, la presidenta de la Comisión Europea Ursula von der Leyen viajó a Azerbaiyán para anunciar un nuevo acuerdo que duplica las importaciones de gas de ese país. Sin embargo, África, a tan solo catorce kilómetros de Europa, sigue siendo insuficientemente visible en los radares energéticos europeos.

Los recursos de gas africano son significativos, y el potencial de sus reservas en tierra y en alta mar, prometedores. El proyecto del gasoducto Nigeria-Marruecos contribuiría a la diversificación de los recursos gasísticos europeos y dotaría a Europa de un mayor margen de actuación.

La opción argelina

No fue hasta 2021 cuando Argelia y Níger reabrieron su frontera y reiniciaron las conversaciones para la construcción del gasoducto. El 28 de julio de 2022 Argelia, Nigeria y Níger firmaron el memorándum de entendimiento del gasoducto Trans-Saharan de 4.000 kilómetros de longitud. El proyecto, impulsado por Argelia, pretende acercar el gas de Nigeria a Europa. Un gasoducto Abuya-Argel brindaría una oportunidad estratégica al régimen argelino, que agregaría los recursos de gas de Nigeria y y el resto de África Occidental a sus propios recursos energéticos.

El Ministerio de Energía de Argelia afirmó que «el gasoducto de gas natural se extendería a través del desierto del Sáhara. Una vez que se complete el gasoducto, cuyo coste estimado es de 12.750 millones de euros, se transportarán hasta 30.000 millones de metros cúbicos de gas al año. Desde Argelia podría ser bombeado a Europa o cargado en buques tanque de gas natural licuado para exportación».

La idea de construirlo se propuso por primera vez hace más de cuarenta años, desde entonces permanecía atascado. La situación de inseguridad en la región del Sahel, las tensiones entre los Gobiernos y la falta de financiación retrasaron siempre el proyecto. El nuevo impulso se produce cuando la Unión Europea busca desvincularse del gas ruso por la guerra de Ucrania.

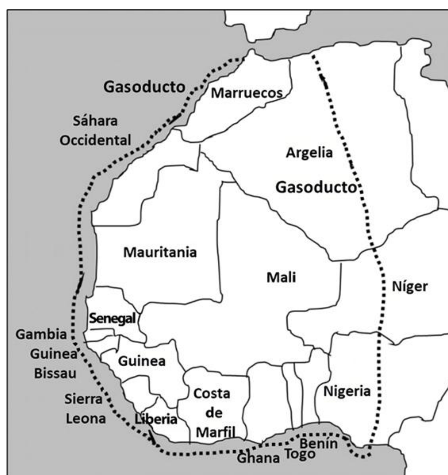


Fig. 12.1. Gasoductos Nigeria-Marruecos y Nigeria-Argelia.

¿Por qué opción apostar?

Si tenemos en consideración las alianzas estratégicas de Argelia, particularmente a la luz de la profundización del eje Argel-Irán-Rusia, el riesgo de que este régimen emplee el gas como arma estratégica no puede descartarse. Dos acciones recientes ilustran el uso que hace Argel del gas como arma en este sentido. Primero, a finales de 2021 Argelia cerró el gasoducto Magreb-Europa, que abastece a España, Portugal y Marruecos con gas argelino, en parte para protestar por los acuerdos firmados entre Marruecos, Estados Unidos e Israel sobre el Sáhara Occidental. Segundo, a principios de 2022 Argelia castigó a España por su acercamiento a Rabat mediante una serie de sanciones, incluida la reducción en las entregas de gas. Además de estas consideraciones, el elemento de inseguridad a lo largo de la ruta propuesta del gasoducto argelino no ha desaparecido.

Es muy probable que un apoyo claro europeo a cualquiera de los dos gasoductos neutralizaría al otro. Un apoyo a ambos daría a Europa más margen de maniobra, aunque a costes elevadísimos. Su rechazo seguramente los hundiría. La actual postura europea de no querer posicionarse a buen seguro retrasará cualquier opción.

Sin embargo, no se puede dejar de mirar con qué aliados internacionales cuenta cada uno de ellos a la hora de tomar cualquier decisión. Si Marruecos hoy en día tiene un claro apoyo por parte de Estados Unidos, el Reino Unido, Israel, Alemania y España, Argelia

dispone de la Federación Rusa e Irán como sus grandes aliados.

Ahora, en agosto de 2023, tras el golpe de Estado en Níger el pasado 26 de julio, parece que la opción argelina se encuentra con otra grave dificultad muy difícil de solucionar.

Marruecos, un jugador en ciernes en el tablero energético

Desde 2019 el Gobierno británico ha mantenido los acuerdos comerciales con Marruecos que tenía dentro de la Unión Europea, pero Marruecos quería ir mucho más lejos. De este modo, alcanzó un acuerdo para el acceso al mercado británico de todos los productos procedentes del Sáhara, incluidos por supuesto minerales y pesca. La salida de la Unión Europea ha permitido a los británicos actuar libremente en su política exterior con Marruecos. Algo que España no puede hacer.

En marzo de 2021, se firmó un acuerdo entre la británica Chariot Oil & Gas y la Oficina de Hidrocarburos y Minas marroquí (ONHYM) para la exploración de dos bolsas de gas frente a las costas de Larache. En enero de 2022, la compañía británica comenzó la búsqueda de gas en los pozos Anchois 1 y 2. Los trabajos se llevan a cabo bajo la licencia Lixus Offshore, de propiedad 75 % británica y 25 % marroquí. Los resultados obtenidos en la exploración fueron todo un éxito. En marzo de 2022, la compañía británica, el Ministerio de Industria marroquí y la ONHYM firmaron un nuevo memorándum de entendimiento para acelerar la explotación de ambos pozos. En septiembre Chariot anunció la firma de un contrato con Stena Drilling, una de las principales empresas de perforación del mundo, para comenzar la explotación.

El 6 de septiembre de 2021, la ONHYM concedió «el paso al primer periodo adicional del permiso de explotación a empresas extranjeras», reforzando así el acuerdo entre la ONHYM y Catar Petroleum. Esta última y la italiana ENI se asociaron para explotar la costa atlántica en la zona de Tarfaya Offshore Shallow, entre Agadir y el Sáhara Occidental.

El 24 de septiembre de 2021, la ONHYM firmó un acuerdo con la empresa israelí Ratio Petroleum Partnership para la explotación de posibles bolsas de gas en el mar, en una zona de 109.000 kilómetros

cuadrados en aguas del Sáhara Occidental y el sur de Canarias. La concesión del cien por cien de los derechos de explotación serán ejecutados por la filial Ratio Gibraltar durante los próximos ocho años. Se espera que las prospecciones alcancen los 3.000 metros de profundidad. Este acuerdo reabre el contencioso entre España y Marruecos sobre la ampliación de la plataforma continental.

En diciembre de 2021, la compañía británica Sound Energy firmó un acuerdo con la operadora gasística marroquí Oficina Nacional de Electricidad y Agua Potable para la utilización del tramo del gasoducto Argelia-Marruecos-España, para transportar el gas del yacimiento de Tendrara a la región industrial del suroeste de Marruecos. Este se firmó a espaldas de la compañía Europe-Magreb Pipeline, soberana y responsable del funcionamiento de este gasoducto desde 1992, con participación de la española Naturgy y la portuguesa Galp. El acuerdo alcanzado permitirá a la compañía británica operar el gasoducto durante diez años. Junto al empleo del ducto, la empresa también obtuvo el contrato para la producción de 350 millones de metros cúbicos de gas natural, acuerdo alcanzado con la compañía marroquí Afriquia Gaz, del Grupo Akwa, cuyo principal accionista, Aziz Ajanuch, es el primer ministro marroquí desde septiembre de 2021. Esto permitirá volver a poner en marcha, con su propio gas, las centrales térmicas marroquíes participadas por Endesa de Tahadart, ubicada entre Tánger y Arcila, y la de Ain Beni Mathar, próxima a la frontera argelina, que habían dejado de recibir gas argelino.

La compañía británica SDX Energy PLC anunció el 14 de noviembre de 2022 una exitosa campaña de perforación en dos pozos en Marruecos, el SAK-1 y el KSR-20, que abren una nueva área de producción. El pozo SAK-1 se pondrá en producción tan pronto como se completen los permisos. Tras estos éxitos y la identificación de más proyectos similares, la empresa planea expandir sus operaciones de perforación en 2023. Hasta la fecha, se han identificado más de setenta proyectos de perforación. Mark Reid, CEO de la compañía, declaraba: «Estamos complacidos con los resultados de los pozos SAK-1 y KSR-20. Además de abrir una nueva vía de juego con numerosos objetivos de seguimiento, los pozos contribuirán de inmediato al crecimiento de la producción y de los ingresos en un área donde la demanda y el precio del gas son sólidos. Marruecos sigue siendo un área clave de crecimiento potencial para SDX y esperamos planificar

más perforaciones en 2023».

Está claro que desde el Brexit existe una buena sintonía entre Marruecos y el Reino Unido, sintonía que está permitiendo alcanzar importantes acuerdos comerciales en materia de energía.

Se podría seguir hablando largo y tendido de la nueva política energética marroquí, pero ya es más que suficiente para ver sus derroteros.

Todo esto plantea un par de preguntas: ¿qué ha obtenido España de Marruecos en asuntos energéticos desde el polémico cambio de postura nacional con respecto al Sáhara Occidental, realizado por el presidente Pedro Sánchez en marzo de 2022?, y ¿qué estamos haciendo?

La cumbre hispano-marroquí de febrero de 2023 no aportó ninguna luz al respecto.

Las relaciones de Marruecos con Israel, el Reino Unido y Estados Unidos en materia energética pueden dejar a España en una posición muy delicada, no solo en el negocio energético en territorio marroquí, sino en el contencioso sobre la ampliación de la plataforma continental, asunto sin resolver hasta la fecha. Poderosos aliados ha encontrado Marruecos para defender sus intereses.

¿El negocio de la guerra? Las ganancias en hidrocarburos de 2022

De acuerdo con los datos facilitados por las compañías, las ganancias conjuntas de las petrolíferas ExxonMobil, Chevron, BP, Shell, TotalEnergies y Equinor superaron los 200.000 millones de dólares en 2022, las mayores de la historia.

ExxonMobil declaró las ganancias más altas hasta la fecha para cualquier compañía petrolera occidental, con 55.700 millones de dólares; Shell anunció las mayores ganancias en los 115 años de historia de la compañía, 39.900 millones; Chevron, 36.500 millones; TotalEnergies, 20.500 millones; BP, 27.700 millones, y Equinor, 28.740 millones.

Darren Woods, director ejecutivo de ExxonMobil, declaraba: «Por supuesto, nuestros resultados claramente se beneficiaron de un mercado favorable pero, para aprovechar al máximo el mercado desabastecido, nuestro trabajo comenzó hace años, mucho antes de la

pandemia, cuando elegimos invertir de manera anticíclica [...]. Invertimos cuando otros se retiraron».

Durante 2022, las seis grandes compañías petroleras obtuvieron más de una duplicación de sus ganancias en comparación con el año anterior. Las ganancias récord han encendido todas las alarmas sobre las empresas que se benefician de la guerra y la crisis energética en un momento de creciente pobreza energética en el mundo, al tiempo que se persigue conseguir una transición energética, si queremos cumplir con los objetivos del Acuerdo de París.

En septiembre de 2022, la Unión Europea aprobó una legislación de emergencia que contenía un «impuesto excepcional» temporal del 33 % sobre las ganancias de los combustibles fósiles. El gigante petrolero ExxonMobil presentó entonces una demanda ante dicho atropello; alegaba que la UE no tenía autoridad legal para aplicar dicha acción. En su informe de ganancias de 2022, ExxonMobil declara que podría haber ganado 13.000 millones más sin ese impuesto extraordinario.

El presidente Biden amenazó con un impuesto similar sobre las ganancias extraordinarias, pero no pasó de la amenaza. Biden declaraba en octubre de 2022: «Las ganancias récord de las compañías petroleras hoy no se deben a que estén haciendo algo nuevo o innovador [...]. Sus ganancias son ganancias inesperadas de la guerra, las ganancias inesperadas del brutal conflicto que está devastando Ucrania y lastimando a decenas de millones de personas en todo el mundo».

Gobiernos y ecologistas por todo el mundo ponen el grito en el cielo porque las compañías petroleras están utilizando las ganancias extraordinarias para recompensar a los accionistas e invertir en la recompra de acciones. Chevron ha anunciado un programa de recompra de acciones de 75.000 millones de dólares, ExxonMobil ha presentado un plan de recompra de 50.000 millones de dólares. Shell pagó 6.300 millones de dólares a los accionistas en los últimos meses de 2022 y dijo que planea otra recompra de acciones por 4.000 millones de dólares. BP aumentó el pago a los accionistas en un 10 %, y TotalEnergies aumentó su dividendo y anunció una recompra adicional de acciones por 2.000 millones de dólares.

BP ha anunciado que reducirá sus ambiciones climáticas a medida que aumenta las inversiones en petróleo y gas. Ahora tiene

como objetivo reducir las emisiones de carbono de su producción de petróleo y gas en un 20-30 % para 2030, empeorando su objetivo inicial de 35-40 %.

Shell informó que invirtió alrededor de 3.500 millones de dólares en su división de energía renovable en 2022, un 14 % de su gasto de capital total de 25.000 millones.

El 1 de febrero la organización Global Witness presentó una queja ante la Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos, la agencia encargada de la protección de los inversores, acusando a Shell de etiquetar incorrectamente sus inversiones e inflar su gasto en energía renovable en 2021. Global Witness alega que la compañía solo gastó el 1,5 % (288 millones de dólares) de su *capex* (inversión en capital) en generación de energía solar y eólica en 2021, en lugar del 12 % que anunciaba, y que la mayor parte de su gasto en soluciones de energía y renovables se destinó a actividades relacionadas con el gas. Zorka Milin, asesora principal de Global Witness, declaraba que «Shell no debería salirse con la suya usando sus pequeñas inversiones en energías renovables como una hoja de parra para encubrir la realidad de que continúa beneficiándose de la crisis energética a expensas de las personas y el planeta [...]. Hacemos un llamamiento a las autoridades de Estados Unidos para que hagan que Shell rinda cuentas y establezcan un precedente para garantizar que otras compañías de combustibles fósiles no se involucren en un lavado verde similar». Por su parte, Shell negó haber etiquetado incorrectamente sus inversiones y dijo que confía en que la presentación de sus finanzas cumpla con las regulaciones estadounidenses.

La Agencia Internacional de la Energía advirtió en 2021 que no puede haber nuevos desarrollos de campos de petróleo y gas si el mundo quiere limitar el calentamiento global a 1,5 °C.

Por su parte, las grandes petroleras apuntan que el dominio del petróleo como fuente de energía está en decadencia. El «Energy Outlook 2023» de BP, publicado el 30 de enero, indicaba que, si bien se espera que el petróleo continúe desempeñando un papel importante en la energía mundial durante los próximos quince a veinte años, la demanda de petróleo ya alcanzó su punto máximo y solo disminuirá en las próximas décadas. Estas expectativas, sin embargo, no coinciden con las de la OPEP, que considera que el consumo de petróleo seguirá en alza hasta 2030.

Hay quien piensa que ExxonMobil, Chevron, BP, Shell, TotalEnergies y Equinor podrían haber utilizado sus ganancias récord para invertir con fuerza en la transición energética. La realidad es que estas compañías continúan planificando y desarrollando nuevos campos de petróleo y gas.

La empresa de inteligencia de mercado S&P Global estimó que las ganancias de estas seis compañías disminuirán en 2023, alrededor de una cuarta parte en comparación con 2022, reduciendo sus ganancias a 150.000 millones de dólares, pero, aun así, seguirían siendo más altas que en las últimas dos décadas.

XIII
El tributo ecológico

¿Cuál es el problema?

A modo de pequeño homenaje, quisiera comenzar este capítulo recordando a un personaje prácticamente desconocido en esta historia: el sueco Svante Arrhenius, premio Nobel de Química en 1903.

En 1905, Arrhenius constató científicamente el efecto invernadero: calentamiento de la atmósfera debido al aumento de la concentración de dióxido de carbono como consecuencia del empleo masivo del carbón y del petróleo. Ya pronosticó hace más de un siglo el calentamiento global. Que sirva para aquellos que piensan que es una invención del siglo XXI.

Desde los inicios del empleo del petróleo como fuente de energía, no han cesado los incidentes que han originado desastres naturales con su consiguiente tributo ecológico en aras del progreso. Ahora bien, ¿es ese tributo demasiado alto y fuera de todo nivel aceptable? O, por el contrario, ¿es un precio razonable a asumir para mantener las condiciones de vida? Eliminar los combustibles fósiles de un día para otro puede ser muy ecológico al tiempo que muy arriesgado, pero ¿dónde está el equilibrio?

Junto a los incidentes motivados por negligencias, falta de control, obsolescencia del material, desconocimiento, ambición desmesurada, etcétera, existe la contaminación producida por el empleo de combustibles fósiles, y la producida por otras sustancias nocivas empleadas para la obtención de hidrocarburos, como sucede en el caso del *fracking*.

Los engaños

En 1980, las compañías Shell y Exxon llevaron a cabo estudios sobre la relación entre el dióxido de carbono emitido por el empleo de los

combustibles fósiles y sus consecuencias en el planeta. En 1982, el estudio de Exxon predecía que para 2060 la concentración de dióxido de carbono alcanzaría las 560 partes por millón, lo que incrementaría la temperatura del planeta una media de 2 °C para 2060 y 3 °C para 2080. En 1988, la Shell llegaba a conclusiones parecidas en su informe, pero en un periodo significativamente inferior: un aumento de 2 °C para 2030.

Al tratarse de informes internos, ninguno de ellos negaba la evidencia: el calentamiento global y las emisiones de CO_2 que emitían sus productos estaban del todo relacionadas.

El informe de la Shell iba más allá. Pronosticaba la subida del nivel del mar en un metro y advertía de la posibilidad de que el calentamiento pudiese fundir los hielos de la Antártida, lo que en caso de producirse podría aumentar el nivel del mar de cinco a seis metros. Advertía asimismo de las repercusiones en el ecosistema, la desaparición de especies, la destrucción de hábitats, la destrucción de fuentes de agua dulce o el incremento de inundaciones. Indicaba que el aumento de la temperatura produciría importantes cambios en la forma de vida y trabajo de la población mundial.

Por su parte, el informe de Exxon pronosticaba una subida del nivel del mar catastrófica, junto con un calentamiento global que desertizaría buena parte del mundo. Se desconoce si con ánimo de tranquilizar, aclaraba que los problemas no serían tan catastróficos como los de un holocausto nuclear.

Ambas compañías, con intención de no producir alarma, decidieron no hacer públicos sus respectivos informes. El informe de la Shell no se desclasificó hasta 2018. El informe de Exxon nunca se ha distribuido oficialmente, se filtró en 2015 y nadie hasta la fecha lo ha negado.

Las compañías eran conscientes de que las emisiones de dióxido de carbono a la atmósfera producirían calentamiento global y tendrían graves consecuencias, pero aceptaron ese riesgo en nombre de todos sin ningún problema, sin consultar a ningún organismo público o privado para obtener opiniones al respecto. La Shell llegó a declarar que el cambio climático no era culpa de la industria de la energía sino de los Gobiernos y de los consumidores. Quizá algo de razón no les falta, aunque si hubiesen publicado sus estudios sin esperar treinta años, puede que aquellos a los que acusa habrían decidido tomar

alguna medida. O no, quién sabe.

Intenciones

En nuestros días, cuando han transcurrido poco más de veinte años del nuevo milenio, está en boga la necesidad de reducir los gases de efecto invernadero, emplear energías renovables y sostenibles y una amplia panoplia más de medidas encaminadas a no destruir el planeta más allá de lo estricto y necesario. Todo esto plantea muchos interrogantes: ¿cuánto se puede destruir?, ¿cuánto se puede contaminar?, ¿cuánto puede subir la temperatura?, etcétera.

Junto a estos interrogantes, surgen otros mucho menos científicos y mucho más humanos: ¿cuánto estamos dispuestos a sacrificarnos?, ¿cuánto estamos dispuestos a gastarnos?, ¿cuánto nos creemos de todo esto?, ¿cuánto hay de intereses ocultos en el asunto?, etcétera. Si fuésemos capaces de abandonar cierto nerviosismo, demagogias, movimientos ecológico-sociales con más base sentimentalista que científica, así como de mentiras interesadas, quizá pudiésemos ver la luz. Quizá el árbol no nos deja ver el bosque.

En 2019 tuvo lugar en Madrid la COP25 para discutir, de nuevo, sobre el cambio climático. Fue mayoritariamente apoyada en todo el mundo, excepto por los países más contaminantes, China y Estados Unidos, todo un símbolo del compromiso de estos dos últimos a corto, medio y largo plazo.

Estados Unidos lleva años intentando alcanzar la autosuficiencia energética con gas y petróleo, condición que prácticamente logró a inicios de 2020. A la vez, se ha convertido en uno de los mayores exportadores de gas licuado del mundo y pretende continuar acaparando cuota en este mercado. A esto hay que sumar que, superada la fase ecológica de Obama, Estados Unidos está dispuesto a exportar todo el carbón que le sea posible. El hecho de que el carbón contamine más o menos es secundario. Ya lo dijo Trump: la explotación del carbón americano genera riqueza para el país y puestos de trabajo. ¡Cómo pretenden los ecologistas arruinarles el negocio! Es evidente que algunos estadounidenses no están dispuestos. Para acallar a sus detractores en esta materia, el argumentario no es lo más importante.

China, por su parte, tiene un crecimiento económico anual que desea mantener y que no está dispuesta a perder en aras de la ecología. Para China, su industrialización es vital. La industria se mueve gracias a la energía. Adaptarla en un breve periodo a energías menos contaminantes tiene un coste que no quiere o no puede asumir.

Responsables

No se debería culpar solo a los Gobiernos. Se deben repartir responsabilidades entre todos, incluida la población.

En la mencionada COP25, fueron muchos los famosos que, por una u otra razón, decidieron presentarse en Madrid para dar su apoyo. Algunos de ellos fueron Harrison Ford, Alejandro Sanz y Javier Bardem. Todos pronunciaron emotivas palabras en contra del cambio climático y animaron a ser mucho menos contaminantes y más sostenibles.

Algunos los criticaron alegando que olvidaron anunciar algún tipo de medida que pretendan adoptar a título personal, como dejar de viajar en *jets* privados o de conducir vehículos de alta cilindrada y pasarse a otros poco contaminantes. Los acusaron de que las medidas desagradables las sufran otros, ellos no dan ejemplo, solo animan. Pero aparte de este auténtico postureo mediático para su público incondicional, cabe preguntarse qué pasa con la población en general.

Para conocer el grado de compromiso de cada persona, se propone el siguiente experimento, totalmente ficticio y a modo de divertimento. Se trata de plantear las siguientes preguntas a las personas que cualquier día laborable a las ocho de la mañana suben al metro o al autobús para trasladarse hacinadas a sus puestos de trabajo: ¿viaja usted en transporte público por razones ecológicas o porque no tiene más remedio?; si dispusiese usted de vehículo, aparcamiento y capacidad económica, ¿continuaría utilizando el transporte público o emplearía su vehículo?

Pero sería mucho más interesante una segunda encuesta a todos los que a esa misma hora de la mañana se trasladan a sus puestos de trabajo a bordo de sus vehículos con la siguiente pregunta: ¿estaría usted dispuesto a renunciar al uso de su vehículo para ir al trabajo y emplear el transporte público para luchar contra el cambio climático?

Por lo general, el número de vehículos que entran a diario en las grandes ciudades no ha hecho más que aumentar cada año, salvando el periodo de pandemia, por lo que las principales capitales europeas están reglamentando su acceso al centro. ¿Cómo se puede interpretar esto? Muy sencillo: por lo general, los que suelen emplear el medio de transporte público prefieren mejorar y pasarse a los del segundo grupo, los que usan sus vehículos. Los del segundo grupo no están dispuestos a abandonarlo, a no ser que dispusiesen de un transporte público que podríamos definir como idílico.

Pero volvamos ahora a las preguntas que se plantearon al comienzo del capítulo para intentar ofrecer una respuesta a cada una de ellas.

¿Cuánto se puede destruir?

La respuesta es fácil: se puede destruir hasta acabar con la vida en el planeta. Pero no seamos alarmistas. La pregunta en sí está más enfocada al concepto de sostenibilidad ambiental.

La idea es sencilla: ¿en qué consiste el concepto de sostenibilidad ambiental? Muy simple, no estamos aquí y ahora y no hay un mañana, sino todo lo contrario. De esta manera, se ha de dejar a las generaciones venideras un mundo en las mejores condiciones posibles, esa es la cuestión y la idea de la sostenibilidad ambiental.

La sostenibilidad ambiental busca minimizar el impacto del hombre en la naturaleza protegiendo el entorno. Llegados a este punto, se plantea un nuevo problema: ¿cuáles son las necesidades mínimas que el hombre considera debe satisfacer a costa de la naturaleza? La respuesta a esta cuestión es demasiado compleja. Si se le pregunta a una familia de refugiados en un campamento de las Naciones Unidas en África, es probable que la respuesta sea muy breve. Pero si se le plantea a un neoyorquino, la respuesta a buen seguro cambiará radicalmente.

Es decir, existe una falta total de coherencia en la definición de las necesidades. Esto da como resultado respuestas dispares a la cuestión inicial de cuánto se puede destruir.

Esta paradoja sigue en vigor y sin visos de solución. De manera que legislar no resulta posible si no somos capaces de definir unos parámetros de actuación. En este desacuerdo, seguimos estancados sin

que se vislumbre un acuerdo a corto plazo, sino más bien todo lo contrario.

¿Cuánto se puede contaminar?

Se trata de una cuestión muy similar a la anterior, pero con matices. En este asunto hay un acuerdo entre todos los implicados, pero no para contaminar menos sino para contaminar más. Para ello se crearon los bonos de dióxido de carbono. ¿Cómo funciona el mecanismo? Cada país dispone de una cuota de emisión de gases de efecto invernadero; si esta cuota se va a superar, se pueden comprar bonos a otro país menos contaminante y que, por tanto, no va a consumir su cuota de contaminación. Este mecanismo puede ser empleado por países o por empresas.

Este sistema se estableció para reducir la emisión de gases contaminantes, sobre todo en los países en vías de desarrollo que más contaminan. Desde luego, algunos podrían pensar que todo esto es un contrasentido, lo que lleva a plantear una nueva pregunta: ¿cómo se puede reducir la emisión de gases si se le facilita a los más contaminantes con la compra de bonos? No es fácil dar una respuesta lógica y argumentada que pueda satisfacer.

En la actualidad este sistema está en crisis, no porque las naciones estén en desacuerdo con su filosofía, sino porque los vendedores de bonos quieren subir los precios a los compradores, pero no reducir las emisiones.

¿Cuánto puede subir la temperatura?

En la Conferencia de París sobre el Clima, correspondiente a la COP21, se estableció:

> A largo plazo, mantener el aumento de la temperatura media mundial muy por debajo de 2 °C sobre los niveles preindustriales; limitar el aumento a 1,5 °C, lo que reducirá considerablemente los riesgos y el impacto del cambio climático.

Estos valores fueron acordados basándose en evidencias científicas que así lo recomendaban para evitar cambios irreversibles en el ecosistema.

Según el documento publicado por la International Renewable

Energy Agency bajo el título «A new world», que fue elaborado en 2019 por el Global Commission on the Geopolitics of Energy Transformation, la previsión de aumento de temperatura es de 3 °C para finales del siglo XXI. Añade que podría producirse un efecto dominó que convertiría todo el planeta en un invernadero. Por ello, alerta de la necesidad de un rápido cambio de hábitos, desplazando el consumo a energías renovables y buscando la eficiencia energética.

Resumiendo, cuánto puede subir la temperatura y en qué plazo siguen siendo una incógnita.

¿Cuánto estamos dispuestos a sacrificarnos?

Para no especular, no se entrará en apreciaciones personales sobre qué está dispuesto a hacer cada ser humano. Ahora se tratará sobre la actitud de los países al respecto.

A comienzos de 2020 había un total de 57 naciones comprometidas con la eliminación total del carbón como fuente energética para la producción de electricidad. Esto no quiere decir que vayan a dejar de contaminar: si bien parte de esa energía será producida por métodos no contaminantes (solar, eólica, etcétera), la mayor parte será sustituida por plantas eléctricas alimentadas por gas natural. Es cierto que contamina menos que el carbón, pero a fin de cuentas contamina. No obstante, el empleo de gas natural se considera hoy en día más ecológico.

Llegados hasta aquí, hay otra pregunta que no se podrá responder. Que la combustión del gas contamina menos que el carbón no lo discute nadie. La pregunta es: ¿cuánto contamina la producción de gas por métodos tradicionales y cuánto contamina obtener el gas por el procedimiento del *fracking*? Esto es una polémica de plena actualidad en todo el mundo, pero difícil de cuantificar.

Junto a los 57 países mencionados, existen 179 que han establecido objetivos nacionales con respecto a las energías renovables, de manera que facilitan subvenciones del Estado para la transformación de las energías. Puede sorprender, pero incluso algunos países productores de petróleo están invirtiendo en energías renovables. Es el caso de Arabia Saudí, que se ha marcado como objetivo para 2050 producir un 44 % de la energía que consume de fuentes renovables. Al mismo tiempo, pretende reducir sus emisiones

de efecto invernadero en un 70 % para esas mismas fechas.

Rusia, por su parte, sin haber aportado datos concretos, está invirtiendo en energías renovables, al menos es lo que manifiesta. De cualquier forma, los negocios del gas y petróleo los mantiene muy protegidos.

Estados Unidos es un caso particular. Cada estado tiene cierta capacidad de legislar de manera independiente, por lo que resulta complicado tener una visión del conjunto. Por ejemplo, en California se han marcado el objetivo para 2030 de emplear un 60 % de renovables en la energía que consumen. También hay que considerar que Trump eliminó todas las medidas ecologistas de su antecesor a nivel nacional.

¿Cuánto estamos dispuestos a gastarnos?

Todo esto de las energías renovables y no contaminantes está muy bien, pero no es gratis. En la Conferencia del Clima de Polonia COP24, de 2018, un grupo de 415 inversores que representaban un montante de 32.000 millones de dólares reafirmaban su compromiso con el Acuerdo de París, de ahí su empeño en mejorar la información financiera relativa al clima. Animaron a los Gobiernos a imponer sanciones al empleo del carbón, al tiempo que debían suprimir las subvenciones al empleo de combustibles fósiles.

El Banco Mundial anunció que dejará de financiar inversiones en carbón. Compañías aseguradoras como Allianz o AXA anunciaron que dejarán de asegurar proyectos que empleen carbón. Otras como Apple o Microsoft han anunciado que todas sus instalaciones serán alimentadas exclusivamente por energías renovables. Se sospecha que esto no incluye las fábricas de componentes fuera de Estados Unidos. IKEA, Tata Motors y Walmart han anunciado que toda la energía que consuman será de fuentes renovables.

Lo cierto es que en todo esto, manipulada o no, la opinión pública está desempeñando un papel fundamental. De manera que si uno no se apunta a esta corriente, convencido o no, corre el riesgo de ser boicoteado, y ese es un riesgo que pocos están dispuestos a asumir. Tan es así que hasta las grandes petroleras se han apuntado a esta corriente, asegurando que reducirán su huella de emisiones de CO_2.

Se comenta que, acuciada por la opinión pública, la Corte de

Justicia de La Haya ordenó al Gobierno neerlandés reducir en un 25 % la emisión de gases de efecto invernadero para el año 2020 con respecto a los niveles de 1990.

Pero al tiempo que estas actitudes se publicitan a bombo y platillo, existe otra realidad que poco se comenta. De acuerdo con el informe de la consultoría noruega Rystad Energy (empresa independiente de investigación energética, considerada como la más importante a nivel mundial en la materia), las cincuenta principales compañías petrolíferas del mundo esperan aumentar la producción de crudo en siete millones de barriles diarios de petróleo en la próxima década. El informe contempla que catorce de las veinte petroleras más importantes esperan haber aumentado su producción para 2030 con respecto a la de 2018. En el primer puesto en incremento de producción a corto plazo, se sitúan las empresas que están extrayendo en Estados Unidos. Como ejemplo, se puede considerar la cuenca Permian en el oeste de Texas y parte de Nuevo México. Será una de las mayores áreas de producción, donde ya trabajan BP, Chevron, ConocoPhillips y muchas otras empresas de menor envergadura. Los estadounidenses quieren seguir siendo el mayor productor de crudo del mundo.

Pero no nos quedemos solo con esta actitud. De acuerdo con el informe mencionado, están en marcha nuevos proyectos de perforación en el noroeste de Argentina, en el golfo de México, en las aguas de la Guyana, en Kazajistán y en Siberia, por mencionar algunos ejemplos.

En un artículo publicado por *The Guardian* en octubre de 2018, se destaca que los líderes en el incremento de producción de crudo en la próxima década serán las compañías Shell y ExxonMobil, que esperan aumentar su producción un 35 % con respecto a 2018. Es curioso que sean las mismas que han asegurado que reducirán su huella de emisiones. Pero no son las únicas. BP espera un incremento de producción del 20 %, y la francesa Total, del 12 % para el mismo periodo.

Por mucho que se mejore el rendimiento de los motores o la calidad de los combustibles, este incremento de producción parece incompatible con la idea de reducir un 45 % las emisiones para el año 2035. Está claro que las compañías, con esta actitud, dan la impresión de estar comprometidas, sí, pero con el aumento de su producción,

como si el asunto del cambio climático no fuese con ellas.

Según el informe presentado por la organización Global Witness en 2018, las compañías tienen previsto invertir cerca de 500.000 millones de dólares en nuevos campos petrolíferos en los próximos años para alcanzar los niveles de producción comentados anteriormente en 2030. Aramco, BP, Gazprom, Iranian National Oil Company, ExxonMobil, Rosneft, PetroChina, Lukoil... ninguna está dispuesta a poner freno, sino más bien todo lo contrario.

¿Cuánto nos creemos de todo esto?

La respuesta a esta pregunta es profundamente subjetiva. Se puede mostrar con un ejemplo.

En octubre de 2019, dio comienzo el juicio contra ExxonMobil en la Corte de Nueva York por la demanda interpuesta por el fiscal general de la ciudad. La compañía era acusada de mentir sobre los costes que tendrá el cambio climático. De acuerdo con la acusación, los datos presentados en los informes de la compañía sobre costes debidos a las emisiones de dióxido de carbono son diferentes según sean los públicos o los empleados para uso interno. El juicio duró tres semanas y el día 11 de diciembre el tribunal sentenció a favor de la petrolera.

Esta sentencia ha sido un duro golpe para todos los ecologistas, que esperaban ansiosos una sentencia condenatoria y un varapalo para muchas otras demandas contra petroleras que estaban pendientes de ser interpuestas en todo Estados Unidos en función del resultado de Nueva York. No obstante, ya se vio que tanto Shell como ExxonMobil ocultaron, deliberadamente, sus informes de la década de los ochenta sobre el cambio climático.

¿Mintieron? Lo cierto es que no. ¿Ocultaron la verdad? Lo cierto es que sí. Y ante esa actitud, ¿qué grado de confianza tienen para el público las grandes compañías a la hora de manifestarse respecto al calentamiento global, el cambio climático y las emisiones de dióxido de carbono? Buena pregunta. No se puede contestar por los demás, pero inspiran poca confianza.

¿Qué se puede esperar de los Gobiernos? Es probable que más de lo mismo. ¿Y de los ecologistas? Tampoco son muy de fiar. A través de la difusión por redes sociales e Internet en general, se hiperbolizan

muchas prácticas que no resultan tan dañinas y se criminalizan muchas otras.

¿Cuánto hay de intereses ocultos en el asunto?

Si algo se aprende haciendo el recorrido histórico de los hidrocarburos, es que no resulta ninguna locura sospechar a este respecto.

Los bandazos en la política medioambiental estadounidense

En junio de 2014 la estadounidense Environmental Protection Agency (EPA) propuso el Clean Power Plan (CPP, Plan de Energía Limpia), que presentó el 3 de agosto de 2015 y fue finalizado en octubre de ese mismo año. La EPA justificaba el desarrollo del CPP de acuerdo con la interpretación que había hecho de la Clean Air Act. El CPP tenía como finalidad reducir un 32 % las emisiones de dióxido de carbono procedentes del empleo de combustibles fósiles, carbón, petróleo y gas natural. Esta disminución parte de los niveles de 2005 con el objetivo puesto en 2030. El día de su presentación, el por entonces presidente Obama realizó una declaración que, visto cómo acabó la cuestión, más le valía haberse estado callado: «Cuando el mundo se enfrenta a sus desafíos más difíciles, Estados Unidos lidera el camino a seguir. De eso trata este plan».

En febrero de 2016, únicamente cuatro meses después de que se hubiese finalizado la elaboración del CPP, la Corte Suprema de Estados Unidos detuvo temporalmente su aplicación a la espera de una demanda federal sobre la legalidad del plan. La demanda seguía sin resolverse cuando en marzo de 2017 compañías mineras y otros colectivos de empresas, junto con 27 estados, demandaron al Gobierno federal por el plan. Ese mismo mes de marzo otros 18 estados, junto con grupos medioambientales, presentaron un informe a favor de la aplicación del plan. La realidad era que el país estaba bastante dividido en este asunto.

El 28 de marzo de 2017, el presidente Trump firmó una orden ejecutiva por la que ordenaba a la EPA que considerase derogar formalmente el CPP. Sus declaraciones no dejaban lugar a dudas:

«Quizá ninguna regulación de manera individual amenace a nuestros mineros, trabajadores de la energía y compañías más que este ataque aplastante contra la industria estadounidense».

La retirada del plan no se retrasó en exceso; en octubre de 2017 el administrador de la EPA, Scott Pruitt, nombrado por Trump el 17 de febrero de ese mismo año, propuso la retirada del CPP alegando que «se basaba en una visión novedosa y costosa de la autoridad de esta agencia e ignora las preocupaciones de los estados y erosionó importantes asociaciones muy antiguas que son una parte necesaria para lograr resultados ambientales positivos».

Al final, el 21 de agosto de 2018 la EPA retiró su plan presentando una nueva solución: la Affordable Clean Energy (ACE, Energía Limpia Asequible).

Pero ¿qué era el CPP, que tanta inquietud causó a un importante sector de la industria y de la política estadounidense? Oficialmente, se denominaba Carbon Pollution Emission Guidelines for Existing Stationary Sources: Electric Utility Generating Units. El plan tenía dos aspectos reguladores diferenciados. Primero, la obligación de una importante reducción en las emisiones de CO_2 en nuevas plantas generadoras, en comparación con lo permitido hasta entonces. Segundo, una reducción en las emisiones de CO_2 de las plantas eléctricas existentes.

Sin entrar en detalle sobre el CO_2 que autorizaba el plan por MWh producido, lo cierto es que fue muy ambicioso. La reducción exigida estaba calculada por cada estado y las cifras no eran nada despreciables. Por citar algunas reducciones de CO_2 a modo de ejemplo: Montana el 47,40 %, Dakota del Sur el 47,64, Kansas el 44,24 y Dakota del Norte el 44,89 %. En el extremo opuesto se encontraban estados como Connecticut con un 7,90 o Idaho con un 10,14 %.

Otra cuestión importante eran los plazos de adaptación, muy cortos desde el punto de vista de los afectados. Todo debía estar completado para el 1 de enero de 2030, pero no solo eso, el CPP exigía cumplir los objetivos por plazos. De este modo, en 2022 los estados ya tenían que cumplir una parte del CPP. Estos requisitos supondrían unos costes muy elevados para las compañías eléctricas, que no estaban muy dispuestas a asumir.

Las medidas adoptadas por la Administración estadounidense en materia medioambiental con la llegada del presidente Trump a la Casa Blanca el 20 de enero de 2017 fueron significativas.

El 24 de marzo se autorizó la construcción de un oleoducto que conectaba los yacimientos de Alberta (Canadá) con las refinerías de Texas, proyecto de algo más de 2.700 kilómetros de longitud, rechazado por la Administración Obama en 2015.

El 28 de marzo, el presidente Trump firmó una orden ejecutiva que suprimía una moratoria firmada por Obama en 2016 sobre los arrendamientos de explotaciones de carbón en terrenos federales. Al mismo tiempo, anulaba las órdenes ejecutivas y memorándums de la presidencia Obama encaminados a preparar el país para los impactos del cambio climático.

El 28 de abril de 2017, Trump firmó una orden ejecutiva que levantaba la prohibición de su antecesor de efectuar prospecciones de gas y petróleo en zonas específicas del Ártico, el Pacífico y el Atlántico. La orden incluía la paralización de nuevas designaciones o extensiones de Santuarios Marítimos Nacionales, a menos que la propuesta fuese acompañada de un estudio del Departamento del Interior sobre el potencial energético y de recursos minerales del área propuesta.

Ese mismo día, la EPA anunció que estaba revisando el contenido de su página web relativo al cambio climático. El 2 de mayo publicó la nueva versión donde destacaban las prioridades anunciadas por Trump. Otro dato, la nueva página suprimió la versión en español que hasta la revisión estaba disponible.

El 23 de mayo, Trump elevó al Congreso una propuesta para reducir el presupuesto de la EPA en 2018 un 31 %, el mayor recorte propuesto para una agencia estatal, dirigido a mermar las investigaciones científicas de la EPA y una serie de programas ambientales para la protección del aire y el agua.

El 1 de junio, Trump anuncia que Estados Unidos abandonará el Pacto del Clima de París. De acuerdo con los compromisos adquiridos en París reduciría sus emisiones de CO_2 entre un 26 y un 28 % para 2025, entre otra serie de medidas.

El 8 de junio, el secretario del Interior Ryan Zinke ordenó una

revisión del Plan de Protección del Urogallo Mayor, de la Administración Obama, para aclarar si interfería con los planes de la Administración Trump relativos a incrementar la producción de energía en terrenos federales. El plan había necesitado cinco años de negociaciones a la Administración Obama y se vieron implicados grupos medioambientales, 1.100 propietarios de grandes extensiones de terrenos, agencias estatales y federales, etcétera. Fue para la Administración Obama un esfuerzo colaborativo sin precedentes que reducía la amenaza de extinción del urogallo. Lo cierto es que el animalito habita en una extensión que supera los 70 millones de hectáreas en once estados del oeste estadounidense y tres provincias de Canadá. Sus defensores alegan que antes de la colonización del oeste habitaban en una extensión de algo más de 115 millones de hectáreas. Respecto a este dato surge una gran duda: si todavía no habían colonizado el oeste, ¿cómo sabían dónde estaba el urogallo mayor? Lamentablemente, este autor no ha sido capaz de encontrar una respuesta a esta cuestión.

El 12 de junio, el secretario del Interior recomendaba otra vez una disminución del tamaño del Parque Nacional de Osos al sur de Utah, ya que consideraba que el oso podía protegerse en un espacio mucho menor. Esta era la respuesta del secretario del Interior a una propuesta del presidente Trump en abril de ese mismo año para revisar las grandes extensiones que ocupaban las reservas naturales de Estados Unidos con idea de liberar terrenos federales para su explotación. La reserva en cuestión había sido creada por Obama en diciembre de 2016. El 22 de agosto, la Administración estadounidense suspende un estudio sobre los riesgos para la salud de los habitantes localizados alrededor de las extracciones de carbón en las cimas de los montes Apalaches. Sobre esta explotación se había solicitado su cese por problemas de salud en la zona.

El 23 de octubre, el Departamento del Interior propuso una subasta para el arrendamiento de 31,2 millones de hectáreas de aguas federales en el golfo de México para la explotación de gas y petróleo. El US Bureau of Ocean Energy Management estimó que en el golfo de México existen unas reservas de 48.000 millones de barriles de crudo y 4 billones (españoles) de metros cúbicos de gas. El anuncio de la propuesta se produjo pocos días después de que el oleoducto de la costa de Luisiana vertiese al golfo de México algo más de 2,5 millones

de litros de crudo, el mayor derrame en la zona desde 2010 con el accidente de la plataforma Deepwater Horizon.

El 18 de diciembre, el presidente Trump anunció que el cambio climático desaparecería de la lista de amenazas a la seguridad nacional. Había sido incluido por Obama en 2015.

Este tipo de medidas continuaron en 2018:

El 31 de enero, se anunció que para 2019 se recortarían un 72 % las inversiones para energías renovables. Pocos días antes ya se había anunciado un aumento de los impuestos por importar paneles solares.

El 12 de febrero, la Administración Trump propuso la supresión de prácticamente todos los estudios dirigidos a mitigar los efectos del cambio climático.

El 2 de abril, el administrador de la EPA anunció que se revisarían los estándares de eficiencia de emisiones de los vehículos, fijados por la Administración Obama. Los fabricantes de automóviles llevaban tiempo quejándose de que los valores establecidos para el periodo 2020-2025 no eran realistas y su coste les parecía inasumible. La Administración Trump volvió a los valores previos al último cambio de Obama.

El 5 de junio, el presidente Trump cesó al administrador de la EPA, Scott Pruitt, por escandalo ético. Había gastado cientos de miles de dólares en vuelos en primera clase, 43.000 dólares, para asegurar sus conversaciones telefónicas, aparte de una conducta poco ética en general.

El 21 de agosto, la Administración estadounidense desvela un plan para anular las normas federales vigentes sobre centrales eléctricas de carbón. Una de las promesas electorales de Trump había sido suavizar las reglas sobre polución del aire como consecuencia del empleo de carbón en plantas eléctricas. La nueva legislación permitía a cada estado legislar al respecto. Estados como California legislaron de manera todavía más dura que la Administración Obama. Otros estados ricos en carbón, como Virginia Occidental y Pensilvania, legislaron de manera mucho más laxa. Pero lo cierto es que desde el año 2000 el número de centrales de carbón en Estados Unidos no deja de disminuir. Desde ese año más de doscientas han cerrado.

El 18 de septiembre, la Administración estadounidense anunció el final de la revolución Obama sobre el cambio climático. En esta ocasión, reduciendo los requisitos que las compañías petrolíferas y

gasísticas tenían que cumplir con respecto a la monitorización y mitigación del metano producido, bien en los pozos, bien durante el resto de sus operaciones. El Departamento del Interior anunció que estaba trabajando para que las compañías de gas y petróleo pudiesen volver a quemar el metano de manera regular para deshacerse de él.

El 28 de septiembre, *The Washington Post* publicaba que, según las notas de trabajo, las estimaciones del Gobierno para 2100 apuntaban a que las emisiones de CO_2 serían aproximadamente el doble de las actuales. Nadie lo ha desmentido.

El 24 de octubre, tras años de discusiones, el Bureau of Ocean Energy Management autorizó a la compañía Hilcorp, con sede en Houston, el comienzo de las perforaciones desde una isla artificial en el Ártico, concretamente en el mar de Beaufort.

El 8 de noviembre, un juez federal de Montana paralizó temporalmente el comienzo de la construcción del oleoducto Keystone XL, de más de 2.700 kilómetros de longitud, que tiene previsto transportar 800.000 barriles diarios de crudo de Alberta (Canadá) a las refinerías estadounidenses. Obama había rechazado el proyecto en 2015 y Trump lo autorizó, como ya se ha mencionado, al poco de llegar a la Casa Blanca en 2017.

El 30 de noviembre, cinco compañías de gas y petróleo fueron autorizadas para llevar a cabo pruebas a fin de estudiar el lecho marino desde Nueva Jersey hasta Florida en busca de hidrocarburos bajo el mar.

El 6 de diciembre, el Departamento del Interior informó de su intención de cancelar gran parte de las restricciones de perforación en busca de gas y petróleo en once estados del oeste. La idea de la Administración es abrir más tierras públicas para la perforación.

Y en 2019 continúan las medidas:

El 15 de marzo, tras concluir la revisión ya mencionada, la Administración estadounidense anunció la derogación del Plan de Protección del Urogallo Mayor, lo que permitió liberar tierras federales para explotaciones mineras y petrolíferas.

El 29 de marzo se formalizó la autorización para comenzar la construcción del oleoducto Keystone XL, que había sido bloqueada en noviembre.

El 9 de abril, el presidente Trump firmó dos órdenes ejecutivas para facilitar la construcción de ductos. La primera tenía como

objetivo acabar con las dificultades impuestas a las empresas cuando las instalaciones de explotación de hidrocarburos podían contaminar agua en las cercanías de sus instalaciones. La segunda concedía atribuciones especiales al presidente de Estados Unidos para emitir, denegar o enmendar cualquier permiso cuando los ductos u otras infraestructuras cruzaran fronteras internacionales.

El 2 de mayo, la Administración estadounidense anunció la cancelación de muchas de las medidas de seguridad para prospecciones en el mar impuestas tras el desastre de 2010 en el golfo de México.

Se deja aquí esta cronología para no extenderla en exceso. Esto es un somero listado de las medidas adoptadas por la Administración Trump en los últimos años con respecto al cambio climático y la explotación de los hidrocarburos. Sin comentarios.

La era Biden

Durante su campaña presidencial, Joe Biden había prometido la implementación de proyectos para la lucha contra el cambio climático y mejoras en el sistema de salud.

La Casa Blanca afirmaba que estaba decidida a cumplir sus compromisos climáticos, incluida la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero.

Biden, que volvió al Acuerdo de París, abandonado por su predecesor Donald Trump, anunció en abril de 2021 que Estados Unidos reduciría sus emisiones de gases de efecto invernadero en un 50-52 % para 2030, con respecto a 2005. Pero el presidente estadounidense pudo comprobar los límites de su poder en materia de medioambiente: no disponía de una mayoría clara en el Congreso y el poder judicial estaba en su contra.

Su agenda climática sufrió un golpe cuando el senador demócrata Joe Manchin, cuyo voto era crucial, dijo que no apoyaría la legislación para cambiar la economía estadounidense a fuentes de energía limpia, lo que la condenaría al fracaso. También se enfrentaba al Tribunal Supremo, que se había vuelto ferozmente conservador y profundamente hostil a la regulación centralizada. Acababa de limitar los poderes del Gobierno federal en la lucha contra el calentamiento

global.

Paralizado en el Congreso y limitado por el Tribunal Supremo, Biden intentó el 20 de julio de 2022 revivir sus promesas climáticas anunciando nuevas medidas de regulación. Al fracasar declaró: «Ya que el Congreso no hace lo que debe, utilizaré mis poderes ejecutivos».

El 16 de agosto de 2022 el presidente promulgó un histórico proyecto de ley para combatir el cambio climático, diseñado para reducir las emisiones internas de gases de efecto invernadero, considerado como el paquete climático más grande en la historia del país. «En este momento histórico, los demócratas se pusieron del lado del pueblo estadounidense, los republicanos estuvieron del lado de sus intereses especiales, todos ellos votaron en el Congreso en contra de este proyecto de ley.»

La nueva ley dispone de 375.000 millones de dólares que serán utilizados para desarrollar planes que permitan hacer frente a las condiciones climáticas adversas.

Según cálculos de los demócratas, se espera reducir un 40 % las emisiones de contaminantes de aquí a 2030, respecto a los niveles de 2005, e impulsar la industria de la energía verde del país.

Confían en tener 950 millones de paneles solares en todo el territorio, 120.000 aerogeneradores y 2.300 plantas de baterías. La Casa Blanca aseguró que este es el primer paso para que su país deje de ser uno de los mayores contaminantes del mundo.

Uno de los anuncios más llamativos es que la ley impondrá un impuesto del 15 % a las compañías que tengan ganancias anuales superiores al millón de dólares, con idea de recaudar fondos para el nuevo proyecto, además de reforzar la agencia de recaudación de impuestos para evitar su evasión. En 2020, 55 de las corporaciones más grandes y ricas del país no pagaron impuestos federales sobre la renta. Con la entrada en vigencia de esta ley se pretende lograr una tributación más justa que evite este tipo de situaciones.

EL *FRACKING*

El número de defensores y detractores es elevado para cualquiera de las dos posturas, y las espadas siguen en alto respecto a la bondad o

no del sistema, sin que se vislumbre un entendimiento entre ambas facciones a corto plazo. Los detractores alegan un importante listado de desventajas: alto consumo de agua en las zonas donde se emplea el *fracking*, contaminación de aguas superficiales y acuíferos por las sustancias químicas empleadas, contaminación atmosférica, principalmente por emisiones de metano, riesgo de incrementar la sismicidad de la zona y contaminación acústica, entre otras. Los defensores, claro está, niegan todo ello. Resolver quién tiene razón no es sencillo, aunque se intentará aportar algo de luz.

La EPA publicó en diciembre de 2016 un interesante estudio bajo el título «Hydraulic Fracturing for Oil and Gas: Impacts from the Hydraulic Fracturing Water Cycle on Drinking Water Resources in the United States» [Fracturamiento hidráulico para petróleo y gas: impactos del ciclo del agua de fracturamiento hidráulico en los recursos de agua potable en Estados Unidos]. Es digno de destacar la fecha de su publicación, dado que fue durante el mandato de Obama y no bajo la era Trump, en cuyo caso muchos sospecharían que podría estar manipulado.

El estudio llega a una serie de interesantes conclusiones. Con respecto a la cantidad de agua empleada, considera que el porcentaje es pequeño si se compara con muchas otras actividades industriales, aunque reconoce que, dependiendo de la cantidad de agua disponible en algunas zonas, puede tener cierto impacto en cuanto a su disponibilidad para otros usos, e igualmente reconoce que los vertidos o el mal tratamiento de residuos del agua empleada en el *fracking* pueden degradar la calidad de las aguas. Pero finaliza afirmando que una adecuada gestión estratégica puede ser suficiente para reducir el posible impacto negativo.

En cuanto al efecto de las sustancias químicas mezcladas con el agua, el informe proporciona gran cantidad de datos, pero no extrae conclusiones. Aporta interesantes detalles sobre la mezcla a inyectar. Determina dos tipos de mezcla: la primera, encaminada a reducir la fricción para que el fluido pueda ser más fácilmente bombeado, está formada por un 71 % de agua fresca, un 16 % de aguas recicladas de usos anteriores y un 13 % de arenas en las que se incluye un 0,05 % de aditivos químicos; la segunda mezcla, encaminada a reducir la presión del gas, está formada por un 58 % de agua fresca, un 28 % de nitrógeno (gas), un 13 % de arenas y un 1,5 % de aditivos químicos.

En cuanto a los aditivos químicos y sus funciones, son de lo más variopintos, desde ácidos empleados como disolventes de minerales para generar una prefractura en las rocas hasta reductores de la fricción entre el líquido a inyectar y las tuberías durante el bombeo, pasando por una ingente variedad de sustancias. En total, la EPA indica que se han empleado 1.606 diferentes sustancias químicas en estos procesos, de ellas 629 no eran compuestos orgánicos individuales, sino mezclas de las que no le fue posible determinar sus propiedades químicas y físicas. A pesar de ello, el informe determina que 173 de ellas tienen valores de toxicidad oral crónica de acuerdo con los estándares federales, pero aun así no considera posible determinar qué sustancia tiene el mayor impacto en el agua potable. Ante esta falta de datos, la EPA determina que no puede hacer una valoración precisa de las consecuencias del empleo de estas sustancias en caso de que alcanzasen el agua potable, aunque asegura que un elevado volumen de derrames sobre agua potable incrementaría el impacto negativo. Finaliza así, sin añadir más comentarios.

Con respecto a las presiones de trabajo para inyectar el fluido en el pozo, el informe indica que estas van desde las 135 hasta las 815 atmósferas. Por otro lado, la baja temperatura del fluido hace que la temperatura en el pozo sufra bruscos cambios de temperatura. Un pozo suele sufrir estos ciclos repetidos varias veces puesto que el proceso se realiza en diferentes etapas. Por ello, los materiales de construcción deben ser suficientemente duros para soportar estas difíciles condiciones de trabajo.

Con respecto a las aguas residuales almacenadas después del proceso del *fracking*, el informe indica que su derrame puede alcanzar tanto a aguas superficiales como acuíferos y que, en los casos estudiados, estos han incrementado su salinidad. Mantiene que esta puede ser transferida a la tierra cuando dichas aguas se empleen para regadío. Por ello, considera que la prevención de derrames es fundamental para prevenir la contaminación de las aguas.

En sus conclusiones, el informe reconoce que la falta de datos no le permite alcanzar resultados más concluyentes, pero añade que la identificación de la información no disponible podrá servir para orientar futuras investigaciones. Se trata de una conclusión de lo más acertada, aunque visto cómo ha sido tratada la EPA por la Administración Trump, es de suponer que un segundo informe sobre

este asunto no verá la luz en muchos años.

El resto del mundo no es, ni mucho menos, ajeno a este método de extracción. Europa también ha intentado ponerlo en marcha, pero con resultados notablemente distintos que los alcanzados en Estados Unidos. Si en el primer decenio del nuevo milenio los países europeos se lanzaron a intentar desarrollar el *fracking* en sus territorios, este entusiasmo casi ha desaparecido.

En febrero de 2011, el Consejo de Europa concluía que Europa debería evaluar su potencial para obtener combustibles fósiles tanto por medios convencionales como por *fracking*. Por su parte, el Parlamento Europeo manifestaba que había que poner especial atención a los peligros potenciales medioambientales y para la salud derivados de los nuevos métodos de extracción.

Por esas mismas fechas, había un elevado número de miembros de la UE interesados en el empleo del *fracking*: Polonia, Alemania, Países Bajos, España, Rumanía, Letonia y Dinamarca. Otros, sin embargo, ya habían prohibido este tipo de extracción o estaban camino de hacerlo. En 2011 Francia fue la primera en prohibirlo en su territorio por los altos costes ecológicos y los peligros sísmicos que entrañaba. Con el paso del tiempo, se sumaron países a esta prohibición: Bulgaria, Alemania, Italia… El Reino Unido y España son dos casos particulares: en el primero está prohibido en tres de sus cuatro países —Escocia, Gales e Irlanda del Norte—, de manera que solo existe en Inglaterra la posibilidad de su empleo. En España la prohibición a nivel nacional no se ha dado, está prohibido a nivel regional, aunque las condiciones técnicas y ambientales impuestas para su empleo hacen del método algo prácticamente inviable.

El desencadenante de esta marcha atrás fue, en parte, el informe encargado por la Comisión Europea a la empresa AEA Technology PLC,[1]que se presentó en agosto de 2012 bajo el título «Support to the identification of potential risks for the environment and human health arising from hydrocarbons operations involving hydraulic fracturing in Europe» [Apoyo a la identificación de riesgos potenciales para el medioambiente y la salud humana derivados de las operaciones de hidrocarburos por fractura hidráulica en Europa]. El informe presentó el impacto que el empleo del *fracking* podría tener en Europa, y las conclusiones no fueron muy halagüeñas sino más bien todo lo contrario.

El estudio se centraba en el impacto acumulativo, es decir, en las consecuencias de un reiterado empleo del procedimiento. Concluía que ese impacto sería alto en contaminación de aguas subterráneas, alto en contaminación de aguas superficiales, alto en consumo de agua, alto en contaminación del aire, con alto riesgo para la biodiversidad, alta degradación del terreno, moderado impacto visual, bajo peligro sísmico y alto tráfico rodado generado. Con respecto al peligro sísmico, único elemento con riesgo bajo, aclaraba que el *fracking* puede generar movimientos sísmicos inferiores a 3 en la escala de Richter, nivel estimado como no perceptible por el ser humano. Con estos resultados, y la opinión pública cada vez más descontenta en Europa con la posibilidad del uso del *fracking*, este contaba cada vez con menos adeptos.

Una vez analizados los dos informes, el emitido en 2016 por la EPA estadounidense y el encargado por la Comisión Europea en 2012, llama poderosamente la atención que el segundo de ellos, elaborado cuatro años antes, sea mucho más exhaustivo que el primero y llegue a conclusiones mucho más concretas. Lo primero que hay que resaltar antes de su lectura es que el de la EPA tiene una extensión de 46 páginas, plagado de ilustraciones y fotografías, frente a las 291 páginas del europeo, sin una sola ilustración y lleno de tablas y gráficos con datos. Y eso que el estadounidense se elaboró en la era Obama. No imaginemos la extensión y conclusiones que tendría de ser elaborado en la actualidad. Para su lectura ambos pueden ser descargados en Internet.

Las dificultades en su propio territorio no han desanimado a las compañías europeas. Por las mismas fechas que Francia prohibía el *fracking*, la compañía francesa Total Austral, la alemana Wintershall, la anglo-neerlandesa Shell, la noruega Equinor (antigua Statoil) y la rusa Gazprom comenzaron la explotación mediante *fracking* en Argentina, en concreto en la región de Vaca Muerta. Esta situación se vio notablemente favorecida en Argentina bajo la presidencia de Mauricio Macri y su política de liberación del sector energético. Todo ello, facilitado por su ministro de Energía y Minería Juan José de Aranguren, que, antes de ser nombrado ministro en 2015, era el presidente de la Shell en Argentina desde 2003. El nombramiento como ministro de Aranguren violaba la Ley Ética Pública argentina, que prohíbe ocupar un cargo público viniendo del mismo sector

privado antes de tres años, pero eso no fue ningún impedimento, aunque sí un escándalo nacional.

La compañía francesa Total Austral se convirtió en 2010 en el segundo productor de gas de Argentina. Su posición en el país le permitió no solo el empleo del *fracking* en la región de Vaca Muerta, sino ser autorizada para su uso en el área natural protegida de Auca Mahuida. Esta actitud de la empresa Total Austral, calificada por algunos como poco ética, fue puesta en entredicho en la junta general de accionistas de 2014 en París, donde se cuestionó la prohibición del *fracking* en territorio nacional mientras se empleaba en áreas naturales protegidas fuera de sus fronteras. Aparte de cuestionarlo, no hubo mayores consecuencias. Y la cosa va en aumento: en 2022, Total ya tenía concesiones de *fracking* en Estados Unidos. ¡Que vengan los franceses a dar lecciones sobre cambio climático! Sí, mucho Acuerdo de París y demás historias..., ¿cabe mayor cinismo? Al menos, Trump lo decía claramente a la cara.

Para concluir, en febrero de 2023 los principales productores de gas en Vaca Muerta eran YPF, Tecpetrol, Total Austral, Pan America Energy y Pluspetrol, entre otras. En total hay 31 empresas con proyectos en la zona. Vaca Muerta está considerada como la segunda región en recursos no convencionales de gas del mundo y la cuarta en recursos de petróleo no convencional.

Otro lugar donde se están invirtiendo las tornas es en Australia. Si inicialmente consideró el *fracking* como una panacea para la obtención de hidrocarburos, hoy cada vez es mayor el número de regiones en las que este sistema ha sido prohibido.

La regulación del *fracking* a nivel mundial sigue pendiente. Es probable que no se vea nunca. No obstante, a comienzos de 2018, la ONU, que hasta la fecha había permanecido de perfil ante este asunto, comenzó tímidamente a expresar su opinión sobre la necesidad de estudiar en profundidad su empleo caso por caso. En 2018 finalizó aportando recomendaciones claras en contra de su uso, para ser coherente con su postura sobre el cambio climático y el Acuerdo de París. En concreto, la ONU recomendó a Inglaterra prohibir la utilización del *fracking*, e instó al Gobierno argentino a recapacitar sobre su proyecto de empleo masivo de este método de explotación.

El *fracking* seguirá generando controversia en muchas zonas del mundo, probablemente durante mucho tiempo.

Es probable que los desastres ecológicos generados como consecuencia de la explotación de los hidrocarburos se remonten al comienzo de su explotación, pero entonces no se registraban tales desastres ni se consideraban las consecuencias, a excepción de saber cuál había sido la pérdida económica causada.

El primer registro de vertido documentado se remonta a 1893, cuando el primer tanquero estadounidense, el Glückauf, encalló en Long Island (Nueva York) derramando su carga al mar.

Debido al auge que estaba tomando el transporte de crudo por vía marítima, el Congreso de Estados Unidos aprobó la Ley Oil Pollution en 1924, que incluyó por primera vez regulaciones federales para la descarga de combustibles fósiles de embarcaciones.

Durante la Segunda Guerra Mundial no se prestó ninguna atención a los derrames de crudo y combustibles en el mar. Pero al finalizar el conflicto, el número de vertidos aumentaba sin ningún tipo de control.

Uno de los mayores desastres registrados tuvo lugar con el naufragio del petrolero Torrey Canyon en las costas inglesas en 1967. Era la primera vez que uno de los considerados superpetroleros, con capacidad para 120.000 toneladas de crudo, sufría este tipo de percance. El desastre ecológico fue terrible y la capacidad de reacción al principio fue nula, dado que nunca antes había sucedido algo parecido. El desconocimiento sobre cómo actuar fue tal que el primer ministro británico, Wilson, autorizó el bombardeo por parte de la RAF con idea de incendiar el crudo y reducirlo. Para ello, emplearon bombas de napalm. El incidente afectó tanto a las costas inglesas como a las francesas y comenzó a despertar las conciencias sobre la necesidad de adoptar algún tipo de medidas preventivas. Fue el origen de la revisión de las normas internacionales de navegación.

La situación no mejoró mucho en la década de los setenta. Los cálculos disponibles en la actualidad indican que se produjeron unos ochenta derrames de petroleros en el mar por año. Esto obligó a endurecer las normativas sobre construcción de petroleros y perfeccionar los medios para hacer frente a este tipo de accidentes.

Además, existen otros riesgos ligados a la extracción y al transporte por ductos de cientos o miles de kilómetros de longitud. La

potencia necesaria para perforar, junto a las altas presiones empleadas y la incertidumbre siempre presente de qué surgirá del subsuelo, hacen que el trabajo de perforación en busca de petróleo esté considerado por algunos como uno de los más peligrosos del mundo. Si se trata de una plataforma petrolífera en el mar, aún peor.

El problema en muchos casos está en la falta de regulación y control de las explotaciones por parte de las autoridades nacionales, que, en lugar de regular y controlar de manera estricta, han hecho dejación de sus funciones a favor de las propias compañías petrolíferas. Para ello, alegan que son las compañías las que mejor capacitadas están para saber qué medidas de seguridad hay que adoptar en cada caso. Esto, junto a los recortes de gastos por parte de las mismas y su necesidad de acortar los plazos para obtener resultados, han sido en muchas ocasiones el meollo de la cuestión.

No viene al caso enumerar centenares de desastres, pero sí aquellos que se consideran más significativos. Se proporciona, así, una visión general, aunque solo será la punta del iceberg de este problema.

En marzo de 1980, la plataforma semisumergida noruega Alexander L. Kielland, situada en el mar del Norte, zozobró dándose la vuelta durante un temporal con olas de hasta doce metros de altura. Fallecieron en el accidente 123 de sus 212 trabajadores, la mayoría al permanecer atrapados en su interior.

En febrero de 1982, la plataforma semisumergida Ocean Ranger zozobró y se hundió en las costas de Canadá llevándose consigo a 84 miembros de la dotación. Solo 36 pudieron abandonar la plataforma a tiempo en un bote salvavidas. La causa, un fuerte temporal con olas de veinte metros de altura.

En julio de 1988, se produjo en el mar del Norte el mayor desastre en cuanto a pérdida de vidas humanas; fue en la plataforma británica Piper Alpha, donde fallecieron 167 de sus 226 trabajadores. Desde 1973 esa plataforma producía crudo llegando a los 300.000 barriles diarios. A partir de los años ochenta comenzó también a producir gas. El desastre causó la pérdida total de la plataforma como consecuencia de las explosiones y su posterior incendio, que necesitó tres semanas para ser sofocado.

En noviembre de 1989, el buque perforador Seacrest Drillship zozobró en el mar de China mientras permanecía fondeado para llevar a cabo perforaciones en un campo de gas. Fallecieron 91 de sus 97

tripulantes. El motivo: olas de catorce metros producidas por el tifón Gay.

Pero si hay un desastre ecológico producido por la pérdida de una plataforma petrolífera digno de destacar fue el caso de la Deepwater Horizon, perteneciente a la compañía BP, el 20 de abril de 2010 en el golfo de México. Mató a 11 de sus trabajadores y produjo el mayor derrame en el mar conocido hasta la fecha. El vertido de crudo no se pudo parar durante 87 días. Hoy en día todavía se están evaluando los daños causados. La estimación inicial de dos millones de barriles derramados se considera, por muchos, demasiado baja.

Referidos al número de barriles de crudo derramado, el mayor accidente de la historia hasta la fecha, y esperemos que sea por mucho tiempo, tuvo lugar en el golfo de México en 1979, en el pozo Ixtoc. Se estima que el derrame superó los 3,3 millones de barriles de crudo.

El segundo puesto lo ocupan los pozos petrolíferos de Uzbekistán. Hay constancia de que en 1990 se produjo en uno de ellos un derrame de más de dos millones de barriles. Debido al ocultismo de la época en la órbita soviética, no se dispone de muchos datos, igual que en el resto de los accidentes en la URSS.

El tercer puesto parece estar disputado entre el ya mencionado de la plataforma Deepwater Horizon y el oleoducto ruso Kharyaga-Usinsk, que en 1994 sufrió un accidente con el consiguiente derrame de más de dos millones de barriles de crudo.

Se podría continuar enumerando pérdidas de plataformas petrolíferas en el mar a lo largo de todo el mundo durante un buen número de páginas. Las hubo en las costas de Brasil, en el océano Índico, en el golfo de México, etcétera. También se necesitarían algunas páginas para enumerar la pérdida de petroleros como el Castillo de Bellver (1,7 millones de barriles), el Amoco Cádiz (1,5 millones de barriles), etcétera.

Pensar en grandes desastres ecológicos derivados de explotaciones petrolíferas no consiste solo en relacionarlos con pérdidas de plataformas o petroleros. Por ejemplo, la situación de auténtico desastre medioambiental en el delta del Níger no es como consecuencia de un accidente, sino más bien de una permanente negligencia en la explotación por parte de las multinacionales que allí trabajan. La Shell parece que destaca como una de las principales responsables del desastre en la zona. Su presencia en el delta del Níger

se remonta a 1958 y, en la actualidad, posee más de noventa campos petrolíferos en el país. La situación es tal que tierra, mar y aire en la zona están contaminados.

En el año 2000, la Shell tuvo que hacer frente a una multa de 26 millones de libras del Gobierno de Nigeria por los vertidos en la región de Ogoniland en 1970, treinta años después de dichos vertidos que arrasaron tierras de labor y ríos. Un informe del Gobierno nigeriano estimaba en más de siete mil los derrames de consideración en el periodo 1970-2000.

Si alguien se lleva la medalla de oro en cuanto a sanciones por su trabajo en Nigeria, esa es la estadounidense Halliburton junto con su filial KBR. En 2009, tuvieron que hacer frente a una sanción de 579 millones de dólares impuesta en Estados Unidos por violar, de forma reiterada, la Ley Foreign Corrupt Practices[2]en el periodo 1995-2004. Aunque dicha multa está relacionada con sobornos, y no con los desastres medioambientales causados, no deja de ser paradigmática.

En ese mismo año la Shell aceptó el pago de 9,6 millones de libras por sus implicaciones en el asesinato del escritor nigeriano Ken Saro-Wiwa, junto a otros ocho líderes de la tribu ogoni en el sureste de Nigeria. Los demandantes acusaban a la Shell de conspirar junto al Gobierno nigeriano para capturar y ejecutar a esos hombres. Ken Saro-Wiwa era el líder del movimiento pacífico ogoni contra las explotaciones de la compañía y por la supervivencia de su pueblo. La Shell, que decidió hacer frente a la sanción, nunca reconoció su implicación y alegó que trabajaría para limpiar su nombre, pero en ningún momento intentó recurrirla.

Es muy probable que en España todavía mucha gente recuerde el caso del petrolero Prestige, calificado por muchos como el mayor desastre ecológico de España hasta esa fecha. Su derrame de petróleo afectó a más de 2.000 kilometros de las costas de Galicia.

Durante la guerra del Golfo de 2003, millones de barriles de petróleo se derramaron en el mar y millones de barriles de petróleo se quemaron por día. El daño fue ciertamente generalizado y severo.

El desastre ecológico en el mar como consecuencia de la guerra de Ucrania se mantiene en un prudencial silencio informativo, pero la realidad es que el vertido de crudo y derivados del petróleo en el mar, como consecuencia de las transferencias de mercancías en alta mar de barco a barco de diferentes banderas con la intención de enmascarar

las exportaciones rusas, ha aumentado de manera exponencial.

Llegados a este punto, con esta muestra es suficiente para no terminar de deprimirse.

Los peligros de las perforaciones en los fondos marinos

Las perforaciones en el mar, como se ha podido constatar en el punto anterior, son el gran peligro para los derrames en el mar y grandes causantes de desastres ecológicos. No por ello se puede pensar que van a cesar, sino más bien todo lo contrario, dado que los recursos de hidrocarburos bajo el mar son la gran esperanza de muchos países productores, como Estados Unidos, Brasil, Argentina, Nigeria, Angola, etcétera. El problema reside en que cada vez se intenta perforar a mayor profundidad, también en los yacimientos terrestres. Se ha popularizado la división de las explotaciones marítimas en función de la profundidad. Aunque no existe un acuerdo tácito entre los países, en general se consideran tres categorías: aguas superficiales, que llegan a unos 150 metros de profundidad; aguas profundas, hasta los 500 metros, y aguas ultraprofundas, a más de 500 metros.

Las propias compañías reconocen que no saben muy bien qué es lo que se van a encontrar y a qué peligros se deberán enfrentar. Esta fue, según muchos analistas, la principal causa del desastre de 2010 en la plataforma Deepwater Horizon. A ello hay que añadir los eternos recortes de presupuesto, junto a la habitual picaresca en el mar para evitar posibles problemas legales en caso de incidentes y, de este modo, reducir al mínimo imprescindible el pago de impuestos y tasas.

La picaresca legal también existe en las plataformas petrolíferas. Un ejemplo: la Deepwater Horizon, propiedad de la BP, fue construida en Corea del Sur; una vez en funcionamiento, la BP transfirió sus operaciones a una compañía suiza al tiempo que se abanderaba en las Islas Marshall. La ley internacional establece que las plataformas se rigen por la misma legislación que un buque, de manera que la mayoría acaban abanderadas en lugares como las Islas Marshall, Panamá, Liberia y Mongolia, entre otros países. Así, en caso de accidente, aclarar las responsabilidades legales se puede convertir en un auténtico rompecabezas.

Epílogo

Una vez alcanzado este punto de la historia, daremos por finalizada esta obra que parecía interesante al comenzarla y resultó apasionante al desarrollarla. Si han sido ustedes capaces de llegar hasta el final, en primer lugar, quiero agradecérselo, y en segundo lugar, espero que les haya sido de utilidad para descubrir, aunque superficialmente, cuál es la realidad del negocio de los hidrocarburos.

La conclusión deja un sabor agridulce: dulce porque permitió investigar un asunto que confieso que siempre me atrajo, proporcionando innumerables horas de grata lectura y documentación; agrio porque, si bien antes de comenzar la obra ya era consciente en gran medida de la cruda realidad del mundo de los hidrocarburos, confieso que no esperaba que este estudio me llevase a descubrir lo que considero grandes miserias morales de la humanidad por hacerse con el control de estos recursos.

Son muchos los eruditos que han estudiado y escrito sobre este periodo de la historia, pero, como se menciona en la introducción, la idea era buscar un enfoque que no había encontrado en mis lecturas. La historia, a fin de cuentas, hay muchas maneras de contarla. Quitando aquellos que la tergiversan por una serie de razones interesadas, considero que la mayoría de los estudiosos lo que intentan es ver la historia desde una perspectiva concreta de su interés. Algunos piensan que la historia es solo una. Sin embargo, la historia es como un poliedro de múltiples caras. Intentar verla desde todas ellas es prácticamente imposible.

El mundo de los hidrocarburos está en constante evolución. Son tantos los factores a tener en cuenta para su estudio que en la mayoría de las ocasiones es difícil, si no imposible, predecir el futuro. Son muchos los que lo intentan continuamente, y suele ser para obtener los mayores beneficios posibles. Un ejemplo lamentable lo tenemos en la reciente pandemia del coronavirus, que generó una nueva crisis económica en el mundo, de la que los hidrocarburos no se han

escapado como hemos podido ver. ¿Fue alguien capaz de predecirlo? Lo cierto es que no, pero aun con el problema ya presente, la reacción de las compañías y de los países ha sido tan lenta y descoordinada que la caída de los precios de los hidrocarburos fue enorme.

Cuando el mundo estaba saliendo de esta crisis, nos encontramos de bruces con un conflicto armado en Europa, la guerra de Ucrania, que ha vuelto a poner patas arriba el ámbito de los hidrocarburos cuando ni tan siquiera se había estabilizado por completo tras la covid-19.

A la hora de escribir estas líneas, continúa en pleno apogeo esta guerra, de la que nadie tiene claro ni cómo ni cuándo finalizará.

En la revisión de la obra por mis fantásticos colaboradores, he recibido multitud de útiles consejos; uno de ellos me llamó especialmente la atención por interesante. Intentar representar en un gráfico momentos puntuales de la historia frente al precio del gas y del crudo, con idea de obtener algún tipo de conclusión útil. Lo intenté en varias ocasiones y sí, llegué a una conclusión: la idea era para mí tan brillante como imposible; de hecho, encontré varios intentos similares en diferentes estudios publicados por investigadores de la materia, sin resultados destacados para extraer lecciones aprendidas. Obtener una herramienta, aunque solo fuese fiable a medias, para predecir qué pasará con el precio del crudo y del gas sí que sería disponer de una auténtica bola de cristal de valor incalculable.

A lo largo de la lectura de este ensayo, solo se narran los hechos históricos, que, si bien escuecen, no reflejan en absoluto animadversión alguna a países en particular, sencillamente se intenta exponer una realidad.

Se ha intentado recorrer gran parte de la historia del mundo desde la perspectiva de los hidrocarburos, abordando a los países con el capital y la tecnología, o las compañías públicas o privadas, involucrados en su explotación. Ya desde su origen son un número escaso y pertenecen a un elitista grupo de países desarrollados, sobre todo si lo comparamos con los países poseedores de recursos de gas o petróleo. Varios de ellos, dueños de magníficos recursos de hidrocarburos, se encuentran todavía sumidos en una inexplicable miseria. Si pensamos en la riqueza natural del país y cómo se gestiona, no pueden por menos que hacerse multitud de preguntas que, a

aquellos que les correspondería contestar, a buen seguro les pueden incomodar.

Algunos se preguntarán si las fuentes de energía alternativas harán, en un futuro cercano, una competencia real a los hidrocarburos. Mi percepción es que falta mucho para ver esa realidad. Salvando la crisis producida por el coronavirus, se puede decir que el consumo mundial de petróleo ronda los 100 millones de barriles diarios y va aumentando. Es decir, se trata de 36.500.000.000 millones de barriles al año, lo que equivale a 5.840.000.000.000 litros de crudo al año. ¿Se puede considerar que esta petróleo-dependencia se va a erradicar a corto, medio o largo plazo? Sin ánimo de abrumar con este tipo de cifras, con respecto al gas se llega a la misma conclusión. Y del carbón, otra vez la misma historia, si bien con la sutil diferencia de que su consumo ha disminuido ligeramente en algunos lugares del mundo, pero ahora con la guerra de Ucrania ya vemos lo que está pasando, y no en países pobres sino en el corazón de Europa, en Alemania.

Con la guerra de Ucrania y la nueva crisis energética, ¿a dónde nos dirigimos? Difícil de saber, pero visto dónde estamos y qué estamos haciendo, la percepción sobre la erradicación del empleo del gas, el carbón y el petróleo es poco esperanzadora. Podrá parecer una visión pesimista o sencillamente pragmática. Pero si miramos a Alemania, considerada el motor económico de Europa, y vemos sus ingentes ingresos por emisiones de CO_2 en 2022, 13.200 millones de euros, y su política de un incremento masivo del empleo del carbón, no podemos pensar otra cosa.

A pesar de los nuevos e ingentes esfuerzos en favor de las energías renovables, el hecho de que Europa en particular u Occidente en general hayan mejorado en la producción de energías renovables resulta estar incrementando la brecha entre países ricos y pobres. La concatenación de dos profundas crisis mundiales ha dejado a muchos países económicamente exhaustos, con poca o nula capacidad de reacción ante la deseada reducción de emisiones de CO_2. Antes o después, la guerra de Ucrania finalizará y los países más débiles volverán a emplear masivamente las energías más económicas. Es muy posible que el mundo continúe dependiendo de forma masiva de combustibles fósiles baratos y contaminantes durante mucho tiempo.

Parte de la solución sería, quizá, el empleo de la energía nuclear;

el debate ya está sobre la mesa en muchos países, pero no parece que vaya a ser rápido ni económico. No obstante, muchos continúan tozudamente en su obsesión por demonizarla, de tal manera que convenciendo, antes y ahora, a algunos colectivos con capacidad de influencia de la maldad intrínseca de lo nuclear nos vemos abocados a seguir perdiendo el tiempo. Se puede aprender de los desastres de Chernóbil y Fukushima. Cabe preguntarse quién financiará a cada uno de estos movimientos ecologistas. Todo esto constituye una jugada maestra de aquellos que ven en lo nuclear no una amenaza ecológica, sino una peligrosa alternativa energética.

A dónde vamos, seguramente nadie lo sepa con certeza. A la conclusión de esta obra, en julio de 2023, existe una gran expectativa por los resultados que salgan de la próxima COP28 a celebrar en Emiratos Árabes Unidos.

En la reunión de la OPEP del 5 y 6 de julio en Viena, su secretario general Haitham al Ghais declaraba: «Debemos hacer todo lo posible para reducir las emisiones, no la energía. Existe una idea errónea sobre la reducción de la producción y la reducción de la inversión en petróleo y gas, y no estamos de acuerdo con ese mensaje. Creemos que todas las fuentes de energía serán necesarias en el futuro, incluidas las energías renovables. No hay una sola fuente de energía que pueda hacer todo por sí sola». No parece que los objetivos de la ONU para 2023 tengan muchas posibilidades de alcanzar el éxito que se esperaba.

Creo, sinceramente, que existe margen de maniobra para mejorar la situación en la gestión tanto de los hidrocarburos como de las energías alternativas, así como del calentamiento global o la situación en aquellos países a los que dos crisis prácticamente seguidas han sumido en una situación económica muy compleja.

Lista de abreviaturas

AIOC: Anglo-Iranian Oil Company

AGIP: Azienda Generale Italiana Petroli AMBO: Albanian Macedonian Bulgarian Oil Pipeline APOC: Anglo-Persian Oil Company

BP: Britsh Petroleum

CAMPSA: Compañía Arrendataria del Monopolio Petrolífero, S. A.

CASOC: California Arabian Standard Oil Company CEE: Comunidad Económica Europea

CFP: Compagnie Française des Pétroles CIA: Central Intelligence Agency CID: Committee of Imperial Defence CNOOC: China National Offshore Oil Company CNPC: China National Petroleum Company CPC: Caspian Pipeline Consortium CPP: Clean Power Plan CREA: Center for Research on Energy and Clean Air ENI: Ente Nazionale Idrocarburi

EPA: Environmental Protection Agency ERAP: Entreprise de Recherches et d'Activités Pétrolières FMI: Fondo Monetario Internacional GECF: Gas Exporting Countries Forum (Foro de Países Exportadores de Gas) IGB: Interconnector Greece-Bulgaria (gasoducto) IGP: Islamic Gas Pipeline

INOC: Iraq National Oil Company

IOP: Iranian Oil Participants

IPC: Iraq Petroleum Company

ITGI: Interconnector Turkey, Greece and Italy (gasoducto) NSDAP: Partido Nacionalsocialista Obrero Alemán NIOC: National Iranian Oil Company NOC: National Oil Corporation (Libia) OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico OCRS: Organisation Commune des Régions Sahariennes OMS: Organización Mundial de la Salud ONHYM: Oficina de Hidrocarburos y Minas de Marruecos OPEP: Organización de Países Exportadores de Petróleo OTAN: Organización del Tratado del Atlántico Norte PDVSA: Petróleos de Venezuela, S. A.

PIB: Producto Interior Bruto

PIC: Petroleum Imperial Committee PNAC: Project for the New American Century RAF: Royal Air Force

RN: Royal Navy

SCP: South Caucasus Pipiline

SIS: Secret Intelligence Service TAP: Trans-Adriatic Pipeline

TAPI: Turkmenistan-Afghanistan-Pakistan-India Pipeline TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte TPC: Turkish Petroleum Company UE: Unión Europea

URSS: Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas USLNG: gas natural licuado estadounidense USN: United States Navy

YPFB: Yacimientos Petrolíferos Fiscales de Bolivia ZEE: Zona Económica Exclusiva

Fuentes

<http://www.un.org/es/sections/history-united-nations-charter/1941-atlantic-charter/index.html>

<https://www.politicaexterior.com/articulos/politicaexterior/del-acuerdo-sykes-picot-al-estado-islamico/>

<https://www.politicaexterior.com/articulos/politicaexterior/la-rima-de-la-historia-lecciones-de-la-gran-guerra/>

<https://www.hispantv.com/noticias/opinion/255947/acuerdo-sykes-picot-francia-inglaterra-repartir-orientemedio-balfour>

<https://recortesdeorientemedio.com/the-sykes-picot-agreement-1916-2/>

<http://www.ssecoconsulting.com/breve-historia-de-la-industria-del-petroacuteleo.html>

<http://www.monografias.com/trabajos72/historia-petroleo/historia-petroleo2.shtml>

Geología de sistemas petrolíferos, Departamento de Evolución de Cuencas, Instituto de Ciencias Geológicas, Facultad de Ciencias. Universidad de la República de Uruguay <http://cuencas.fcien.edu.uy/cursos/materiales/SP%202%20historia.pdf>

<https://desvelandooriente.com/2016/01/20/iran-2/>

<https://es.wikibooks.org/wiki/Petr%C3%B3leo/Historia/En_el_siglo_XIX>

<http://www.guiadelmundo.org.uy/cd/countries/rus/History.html>

Edmundo Salazar, «Rusia, origen y actualidad de su industria petrolera», <https://www.aporrea.org/internacionales/a221641.html>

«Historia del petróleo. 1850-1899 – 1900-1999. El descubrimiento del petróleo y los barones de la industria», <http://www.paralibros.com/tm190/p19-tec/drenerpe09.htm>

Enrique Montánchez, «El gasoducto más sangriento de la historia: 250.000 muertos y 11 millones de desplazados sirios», <http://

www.mil21.es>

Abraham Gesner, 1797-1864, <http://www.canadianpetroleumhalloffame.ca/abraham-gesner.html>

Yinke Deng, *Ancient Chinese Inventions*, Cambridge University Press, 2011.

Edwin Drake, «American Oil Driller», <Britannica.com>

Manaf Suleymanov, «Stories of Taghiyev. Baku's Most Renowned Oil Baron», <http://www.azer.com/aiweb/categories/magazine/ai102_folder/102_articles/102_taghiyev_residence.html>

Leila Alieva (ed.), *The Baku Oil and Local Communities: A History*, Bakú, Qanun, The Center for National and International Studies, 2009.

<http://chelpipe-globalsales.com/es/analytics/fechas-de-avances-cient-ficos-c-mo-el-progreso-estaba-cambiando-nuestra-actitud-a-combustible-/>

Julio Esper, «El petróleo», <http://biblioteca.unmsm.edu.pe/redlieds/Proyecto/PublicacionesElectro/monografias/El %20Petr%F3leo.pdf>

Penspen Integrity Virtual Library, <http://www.penspen.com/wp-content/uploads/2014/09/past-present-future.pdf>

Ida M. Tarbell, *The History of the Standard Oil Company*, 1904.

«A Brief History of Natural Gas», American Public Gas Association, <https://www.apga.org/apgamainsite/aboutus/facts/history-of-natural-gas>

Gareth M. Winrow, «Energy Security in the Black Sea-Caspian Region», <http://sam.gov.tr/wp-content/uploads/2012/01/Winrow.pdf>

J. N. Camden y John C. Welch, «The Standard Oil Company», University of Northern Iowa, <http://www.jstor.org/stable/>

<http://branobelhistory.com/about-the-project/>

Centre for Business History in Stockholm, <http://www.cfnonline.se/>

<https://www.nytimes.com/2001/02/03/world/baku-journal-how-the-nobels-made-a-prize-of-baku.html>

<http://royaldutchshellplc.com/2008/04/23/marcus-samuels-oil-excursion/>

<https://rahlegal.in/shell-a-pearl-from-the-ocean-of-oil/>

<https://monkbarns.wordpress.com/tag/marcus-samuel/>

<https://www.bp.com/en/global/corporate/who-we-are/our-history/

>
<http://www.energyglobalnews.com/aeilko-jans-zijklert-tobacco-planter-east-java/>
<https://andalasenergyandpowerresearchblog.wordpress.com/2016/03/15/indonesia-oil-the-beginning/>
<https://www.mercedes-benz.com/en/mercedes-benz/classic/history/emil-jellinek/>
<https://www.u-s-history.com/pages/h760.html>
<https://mises.org/es/wire/los-or %C3 %ADgenes-revanchistas-de-la-ley-antitrust-de-sherman>
<https://www.biografiasyvidas.com/monografia/ford/>
F. C. Gerretson, *History of the Royal Dutch*, vol. I, Leiden, E. J. Brill, 1958.
<http://www.celebratingtexas.com/tr/lsl/65.pdf>
«How serious was the German naval threat to Great Britain before 1914?», <https://www.chu.cam.ac.uk/archives/education/churchill-era/exercises/german-naval-threat-pre1947/>
Kaiserliches Marine, <https://www.chu.cam.ac.uk/archives>
«Stave Trade in Foreign Countries», Washington, Kumber Division, Department of Commerce, Bureau of Foreign and Domestic Commerce, 1923.
F. William Engdahl, «Oil and the origins of the "War to make the world safe for Democracy"», 22 de junio de 2007.
<http://www.oilgeopolitics.net/History/Oil_and_the_Origins_of_World_W/oil_and_the_origins_of_world_w.HTM>
Oliver Gliech, «Petroleum», <https://encyclopedia.1914-1918-online.net/article/petroleum>
Deutsche Bank History, <https://successstory.com/companies/deutsche-bank>
Scott Thornton, «The History of Petroleum Exploration in the Union of Myanmar», <https://www.researchgate.net/publication/287111831_The_History_of_Petroleum_Exploration_in_the_Uni
<http://www.airenomada.com/resumen-historia-myanmar/>
Geoffrey Jones, «The state and the emergence of the British oil industry».
«The history of the European oil and gas industry (1600-2000s)»,

<https://sp.lyellcollection.org/content/specpubgsl/465/1/1.1.full.pdf>
<https://www.dailymail.co.uk/news/article-3231410/Winston-spendaholic>
<https://www.bbc.com/news/magazine-29701767>
«Weetman Pearson in Mexico and the Emergence of British Oil», <http://www.reading.ac.uk/web/files/business/empd>
«La historia del petróleo en México», <http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lri/oliver_h_ri/capitulo1.pdf>
M. H. Badii, A. Guillén, J. L. Abreu, R. H. Garza y J. J. García, «Situación del petróleo en México: Implicaciones socio-económicas y políticas», UANL, San Nicolás, México.
<http://www.spentamexico.org/v11-n2/A8.11(2)144-174>
<http://www.digitalhistory.uh.edu/disp_textbook.cfm?smtid=3&psid=3690>
<https://tshaonline.org/handbook/online/articles/fhi07>
<https://www.revolvy.com/page/Mellon-family>
«Oklahoma Historical Society», <http://www.okhistory.org/publications/enc/entry.php?entry=GL007>
History of Oil Discoveries in Texas, <https://texasalmanac.com/topics/business/history-oil-discoveries-texas>
<https://encyclopedia.1914-1918-online.net/article/petroleum>
«The second shock-the great panic. Oil: International evolution», Department of Earth and Mineral Engineering, PennState College of Earth and Mineral Sciences
Giorgo Cafiero, «Iran and the Gulf states 40 years after the 1979 revolution», Middle East Institute.
Andrew Rathmell, Theodore Karasik y David Gompert, «A New Persian Gulf Security System», issue paper, RAND.
James Phillips, «Report Middle East. The Iranian Oil Crisis February 28, 1979. About an hour read», The Heritage Foundation.
«Iraq-Iran War (1980-1988)», Fanack Home, Chronicle Fanack.com
«The Arab/Muslim World: Iran-Iraq War. The Complete Idiot's Guide to Middle East Conflict», <www.jewishvirtuallibrary.org>
Macey A. Bos, «Gazprom: Russia's Nationalized Political Weapon and the Implications for the European Union», Georgetown University, Washington D.C.
Katarzyna Kosowska y Piotr Kosowski, «25 years of Gazprom on the

Gas Market», AGH Drilling, Oil, Gas.

Matthew Sussex y Roger E. Kanet (eds.), *Russia, Eurasia and the New Geopolitics of Energy. Confrontation and Consolidation,* Palgrave Macmillan, 2015.

Nikita Lomagin, «Foreign Policy Preferences of Russia's Energy Sector: A Shift to Asia?», European University at S. Petersburg.

Pascal Ditté y Peter Roell, «Past oil price shocks: Political background and economic impact. Evidence from three cases».

OAO Lukoil. Company Profile, Information, Business Description, History, Background on OAO Lukoil, <www.referenceforbusiness.com>

«The Formation and Evolution of the Soviet Union's Oil and Gas Dependence», Sergei Ermolaev, Carnegie Endowment for International Peace.

Javier Morales, «Reservas y transporte de petróleo en el mar Caspio: el oleoducto Bakú-Tbilisi-Ceyhan», UNISCI Discussion Papers.

Mapas de tuberías de Rusia y las exrepúblicas soviéticas, <https://geografiai>

Aslihan Anlar, «Russian Foreign Policy towards Iraq in the Post-Cold War Era».

Bobo Lo, «Vladimir Putin and the Evolution of Russian Foreign Policy».

«Caspian Emerging as major 21st Century Producer», <www.oilgasonline.com>

Caspian Pipeline Consortium, <www.cpc.ru.>

Overview of the Gas Exporting Countries Forum, <www.gecf.org>

«Gas Exporting Countries Forum (GECF): Cartel Lite?», Congressional Research Service, <www.crs.gov>

James D. Hamilton, «Causes and Consequences of the Oil Shock of 2007-2008», Universidad de California, San Diego.

South Stream Pipeline Project, Europe-Hydrocarbons Technology, <www.hydrocarbons-technology.com>

Trans-European Networks-guidelines. Fact Sheets on the European Union, <www.europarl.europa.eu>

«Nabucco gas pipeline: Yes», <www.eecc.eu/blog/2009>

Nabucco Gas Pipeline, Europe, <www.hydrocarbons-technology.com>

Katinka Barysch, «Policy brief. Should the Nabucco pipeline Project be

shelved?», Centre for European Reform London.

Gaspar Ariño Ortiz, «Gas para Europa. Aspectos estratégicos», *Papeles de Cuadernos de Energía*, n.º 2 (2009).

«Caspian Emerging as major 21st Century Pruducer», <www.oilandgasonline.com>

Rosío Vargas Suárez, «The Bolivian hydrocarbons nationalization during the presidency of Evo Morales Ayma», *Revista de Estudios Latinoamericanos*, n.º 49 (julio-diciembre de 2009), <www.scielo.org.mx>

Knownuthing, «El petróleo, causa de la crisis de 2008», <www.rankia.com/blog/game-over>

James D. Hamilton, «Causes and Consequences of the Oil Shock of 2007-2008», Universidad de California, San Diego.

Tom Therramus, «Was volatility in the price of oil a cause of the 2008 financial crisis?», <www.resilience.org>

José Alejandro Mancera Carrillo, «La seguridad energética de los Estados Unidos a inicios del siglo XXI: ¿securitización o politización del acceso a recursos energéticos?», Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario, Facultad de Relaciones Internacionales, Bogotá D. C.

Summary of the Energy Independence and Security Act. Laws & Regulations, <www.epa.gov/laws-regulations>

Hakin Darbouche y Bassam Fattouh, «The Implication of the Arab Uprisings for Oil and Gas Markets», The Oxford Institute for Energy Studies, Universidad de Oxford.

The Arab Spring-Impact on Oil Production, <http://euanmearns.com>

Alberto Priego, «Las Primaveras Árabes: la influencia de Catar y sus relaciones con los Estados del Golfo», UNISCI/Universidad Pontificia Comillas.

Ignacio Álvarez-Ossorio Alvariño, «El conflicto sirio y la distribución de hidrocarburos en Oriente Medio», *Política y Sociedad*, vol. 55, n.º 3 (2018).

Cédric Mas «Análisis y testimonios sobre la revolución, la guerra y el movimiento de la sociedad civil siria». Traducción de Elena Libia, publicado por Flores en Daraya. Publicación original en francés en Kurultay.fr

Víctor Severino Mendoza Velázquez, «La política energética de los

Estados Unidos de América durante el periodo 2008-2017», Instituto Superior de Relaciones Internacionales Raúl Roa García.

Francesco Stipo, «Perspectivas para la exportación de petróleo y gas natural de Estados Unidos a Europa», Houston Energy Club, <www.eia.gov/forecast>

Guillermo D. Olmo, «La nueva guerra del gas: ¿por qué las políticas de Donald Trump son una amenaza para la economía de Bolivia?», BBC Mundo, <www.bbc.co./mundo/noticias-internacional>

The Turkstream. The Turk Stream Project is aimed to provide security of supplies to Turkey and European Countries, <www.gazpromexport.ru/en/projects/>

«Aumentan las importaciones en la Unión Europea de gas natural licuado (GNL) estadounidense», comunicado de prensa, declaración conjunta UE-EE. UU. de 25 de julio, Comisión Europea, Bruselas.

«Gas fields in the Cyprus conflict. GIASP Intelligence & Strategy S. L.», <https://Intelgiasp.com>

«Are These Gas Fields Israel's next Warzone?», <www.thedailybeast.com>

Manlio Dinucci, «Gaza, el gas en la mirilla», <www.voltairenet.org>

Isabel C. Stanganelli, «La reconfiguración del espacio geopolítico y de los conflictos en Asia Central», Universidad Nacional de La Plata, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, La Plata, diciembre de 2013.

Ahmed Mehde, «Iraqi Oil: Industry evolution and short and médium-term prospects», The Oxford Institute for Energy Studies, octubre de 2018.

David A. Styan, «Franco-Iraqi relations and Fifth Republic foreign policy, 1958-1990», Department of International Relations London School of Economics, 1999.

«A New World. Global Commission on the Geopolitics of Energy Transformation», International Renewables Energy Agency (IRENA), 2019.

«Global Status Report, Renewable Energy Policy Network for the 21st Century», *The Guardian*, <www.theguardian.com/inveronment>

«Oil firms to pour extra 7m barrels per day into markets, data shows», *The Guardian*, <www.theguardian.com/inveronment>

«Hydraulic Fracturing for Oil and Gas: Impacts from the Hydraulic

Fracturing Water Cycle on Drinking Water Resources in the United States. Executive Summary», United States Environmental Protection Agency, <www.epa.gov/hfstudy>

Francesca E. Morrison, «Paramilitaries, Propaganda, and Pipelines. The NATO Attack on Kosovo and Serbia, 1999», Western Oregon University, 7 de junio de 2007.

European gas flow dashboard, <https://gasdashboard.entsog.eu/#map-flows>

«Power of Siberia 2 Pipeline Puts Ever More Pressure on Europe», <https://www.pipeline-journal.net/news/power-siberia-2-pipeline-puts-ever-more-pressure-europe>

Bulgaria: Energy Country Profile, <https://ourworldindata.org/energy/country/bulgaria>

Global Energy Monitor, <https://globalenergymonitor.org/es/projects/europe-gas-tracker/>

Centre for Research on Energy and Clean Air (CREA), <https://energyandcleanair.org/>

Notas

1. El asfalto natural se ha formado por un fenómeno de migración de determinados petróleos naturales hacia la superficie terrestre, apareciendo a través de fisuras y rocas porosas. En ocasiones se encuentran en estado casi puro, formados principalmente por sustancias hidrocarbonadas con poca materia mineral, aunque lo más usual es que estén mezclados con otros minerales. En la actualidad, la gran mayoría del utilizado es artificial.

2. Lo elaboró mediante la destilación de brea. Buscando una materia prima que superara a la brea, Gesner descubre que el destilado de un mineral oscuro bituminoso, encontrado en el manantial de Frederick en el condado de Alberta, Nuevo Brunswick, tiene un alto contenido de gases y de fracciones líquidas ideales, similares al keroseno, para obtener una buena iluminación.

3. Hoy en día el petróleo sigue presente en un importante número de medicamentos: producción de ácido acetilsalicílico (aspirina), triclorometano (cloroformo), fenol, éter, vaselina, alcohol etílico, etcétera. Al margen de la industria, por aquella época los lugareños se dedicaban a recoger el petróleo que emanaba a la superficie empapando trapos que luego escurrían en un barril. Sin embargo, se tenía conocimiento de que los indios nativos de Pensilvania ya lo habían empleado en su vida cotidiana para impermeabilizar tanto tejidos como embarcaciones.

4. La parafina es un aceite que se puede obtener del petróleo o del carbón

5. El benceno es un hidrocarburo aromático que dispone de seis átomos de carbono. Se trata de un líquido inflamable e incoloro que se emplea como reactivo y como disolvente.

6. En julio de 1925 Rusia adoptó el sistema métrico. Hasta esa fecha empleaba un sistema de pesas y medidas propio. 1 *pood* equivale a 16,38 kilogramos.

7. De forma orientativa, se puede considerar que un codo ronda el medio metro.

8. En 1813, los Imperios persa y ruso firmaron el Tratado de Gulistán para poner fin a la primera guerra que les enfrentó en la región del Cáucaso: Persia cedía las actuales regiones de Georgia, Azerbaiyán y Daguestán en favor de Rusia. Y esta obtenía el derecho en exclusiva de navegación de buques de guerra por el Caspio. Parece ser que no quedó claro cuáles eran los límites fronterizos dado que en 1826 se reanudó el conflicto.

9. Si un buque llena sus tanques parcialmente de líquido, este permanece paralelo a la flotación, cualquiera que sea la escora. Pero, al escorarse el buque, se produce un movimiento del peso que modifica la posición de su centro de gravedad, que hace la navegación muy peligrosa, sobre todo con mal tiempo.

10. El antisemitismo no era exclusivo de Rusia. En 1882 tuvo lugar en Alemania el Primer Congreso Internacional Antijudío. Los decretos antijudíos rusos de 1882 pretendían erradicar a los judíos de los puestos que ocupaban en la Administración pública, así como llevarlos a la ruina en general aplicando la política de los tercios: «Un tercio de judíos debería emigrar, un tercio convertirse y ser bautizados, y un tercio morir de hambre».

1. Oklahoma era, por entonces, lo que denominaban *territorio indio*: una reserva para nativos norteamericanos. Esto causó muchos problemas a la hora de poder llevar a cabo prospecciones petrolíferas.

2. El informe emitido por el almirante estadounidense Rickover, en 1975, sobre el hundimiento del USS Maine en La Habana, determinó que la razón del siniestro fue un incendio en una de las carboneras que se propagó a un pañol de pólvora, lo que ocasionó una gran explosión y la pérdida del buque.

3. La victoria japonesa sobre Rusia en la guerra de 1904 fue la primera llamada de atención a Estados Unidos y al Reino Unido sobre el incipiente afán expansionista de Japón en su área de influencia. La duda entonces consistía en saber si Japón se conformaría, en su expansión, con la península de Corea o si quería ir más lejos.

4. Gran Bretaña gobierna las olas.

5. El Deutsche Bank fue creado en 1870, cuando Adelbert Delbrück y otra serie de banqueros recibieron la autorización.

1. No deben olvidarse los equinos: más de 750.000 murieron durante la guerra. En algunos momentos se llegó a considerar más grave la pérdida de un caballo que la de un soldado.

2. El Dreadnought fue un tipo de acorazado desarrollado para la Royal Navy en 1906, toda una revolución en diseño y armamento. Las unidades de este tipo eran un símbolo del poder naval de una nación.

3. En febrero de 1915 una fuerza naval anglofrancesa comenzó el bombardeo de los fuertes otomanos de la península de Galípoli. Según Winston Churchill, por entonces primer lord del Almirantazgo, apenas debería de durar unas horas. El bombardeo fue un estrepitoso fracaso y la campaña se prolongó hasta enero de 1916, con la retirada de las tropas invasoras y cerca de medio millón de muertos. Churchill fue cesado.

4. El problema que tienen hoy los estadounidenses es que, cada vez que la llevan a cabo, pierden credibilidad, tanto ellos como sus aliados, pero eso parece darles exactamente igual. Por citar alguna de las más recientes manipulaciones, cabe destacar la invención de la existencia de armas de destrucción masiva en Irak, o la muy dudosa colocación de minas sobre petroleros en el estrecho de Ormuz por parte de los iraníes.

5. El octanaje hace referencia a la capacidad de resistencia que tiene un combustible a la detonación durante el proceso de compresión en el interior de los cilindros de los motores. Si la gasolina se detona antes de tiempo, se produce una expansión del pistón antes de que este haya completado su recorrido.

6. Las esperanzas alemanas de cruzar Bélgica como un paseo militar hasta llegar a Francia se vieron truncadas por una resistencia tenaz e inesperada, por parte de Bélgica. Esto tuvo graves consecuencias sobre la población civil belga, en la que se cebó el conflicto de manera innecesaria.

7. Al inicio de la contienda, el Ejército del Reino Unido tenía 823 automóviles y 15 motocicletas, al finalizar disponía de 23.000 automóviles, 63.000 camiones y 34.000 motocicletas.

8. En Gran Bretaña la producción mensual aumentó de aproximadamente 120 al año al comienzo de la guerra a los 2.688 producidos en 1918. En Estados Unidos también hubo una considerable construcción de aviones, con 10.000 construidos al final de la guerra.

1. El nombre proviene de la expresión en antiguo persa *eraq* (‘tierras bajas’).

2. Con el método creado por Bergius se obtienen hidrocarburos aptos para su uso como combustible gracias a la hidrogenación de la hulla o el lignito. El tratamiento de esos materiales requiere presiones y temperaturas muy elevadas, y la presencia de un catalizador. Todo esto, más la adición de hidrógeno al carbón bituminoso, causan la ruptura de las moléculas de carbono. El producto resultante permite obtener gasolina por destilación y sucesivas hidrogenaciones.

3. El Instituto Kaiser Wilhelm, fundado en 1914 en Mülheim para el estudio del carbón, se ocupó de extraer de la hulla, mediante la carbonización y la destilación, los diversos aceites lubricantes y combustibles que normalmente tienen su origen en la industria del petróleo; al someter un carbón a un calentamiento progresivo, se obtiene su descomposicion en los diversos elementos que lo componen.

4. El alemán Karl Haushofer fue el gran defensor del *Lebensraum*, ‘el espacio vital’, aquel al que un pueblo tiene derecho para su supervivencia. Para Haushofer, Alemania no podía constreñirse a sus fronteras físicas, sino que debía abarcar todo el espacio que su lengua y su etnia ocupaban, independientemente de que fuese fuera de sus fronteras, teoría que Hitler hizo suya.

1. Curiosamente, los pagos de las deudas de la Segunda Guerra Mundial han sido totalmente abonados. Sin embargo, los de la Primera Guerra Mundial siguen en el limbo.

2. Esta línea férrea se hizo mundialmente famosa con la magnífica película *El puente sobre el río Kwai,* que narra una historia que nunca ocurrió. Está basada en la novela del mismo título del francés Pierre Boulle, que recibió el Óscar al mejor guion adaptado por la película. Como curiosidad, él nunca adaptó el guion, ni siquiera hablaba inglés. Los que lo hicieron fueron Carl Foreman y Michael Wilson, pero entonces estaban en la lista negra por comunistas (caza de brujas). Su premio y reconocimiento no llegó hasta 1984, a título póstumo.

3. En 1973 la Standard Oil New Jersey se transformó en Exxon.

4. En 1962 la Standard Oil New York se transformó en Socony.

5. Government Pipelines and Storage System permaneció en manos del Gobierno británico hasta 2015, adquirida entonces por la compañía CLH.

1. Como ya se ha visto, en 1991 la Standard Oil se disgregó en siete compañías, todas ellas con derecho al empleo de la marca Standard junto con un sufijo. La Standard Oil de Nueva Jersey (Jersey Standard) tenía los derechos en ese estado y además en Maryland, Virginia Occidental, Virginia, Carolina del Norte, Carolina del Sur y el distrito de Columbia. En 1941 también había adquirido los derechos en Pensilvania, Delaware, Arkansas, Tennessee y Luisiana. En esos estados puso sus productos bajo la marca de Esso.

1. Fuente: Carnegie Endowment for International Peace.

2. Para entender mejor la estrecha relación entre la compañía y el Estado, solo hay que observar que las puertas giratorias eran lo más cotidiano. En diciembre de 1992 Yeltsin nombró primer ministro al presidente de Gazprom. La influencia del Estado en la compañía y viceversa era absoluta.

3. Halliburton también recibió un contrato para prestar servicio a las tropas estadounidenses en los Balcanes y para la construcción de Bondsteel, la mayor base de ese país construida en el extranjero desde la guerra de Vietnam.

4. «Hoy, mientras los bombarderos estadounidenses se ciernen sobre Yugoslavia, un moderado de mediana edad llamado Tony Blair, ahora primer ministro de Gran Bretaña, se ha convertido en uno de los partidarios más fuertes de la operación Fuerza Aliada. "Europa y Estados Unidos deben mantenerse firmemente unidos", dijo Blair a finales de la semana pasada. El enérgico apoyo de Blair a la guerra aérea contra los serbios tiene un fuerte respaldo entre los británicos. La transición de Blair de pacifista de la era de Vietnam a intransigente en Yugoslavia refleja la transición política más amplia que ha marcado la carrera política del primer ministro. Otra razón clave para el fuerte respaldo de Blair a la guerra es que se trata de una operación de la OTAN en Europa. En discursos diarios durante tres semanas, Blair ha recordado repetidamente a los británicos que el presidente yugoslavo Slobodan Milošević y sus serbios representan un problema "en nuestro propio patio trasero o justo al lado o en nuestra puerta". Blair insiste en que la campaña actual no se detendrá hasta que la OTAN esté convencida de que los albaneses étnicos pueden vivir seguros en Kosovo.» T. R. Reid, Washington Post Foreign Service, 18 de abril de 1999.

5. El petróleo brent es un tipo de crudo que se caracteriza por ser un referente para los precios del crudo en los mercados financieros.

1. Ese mismo mes de julio un grupo de diplomáticos estadounidenses, iraníes, pakistaníes y rusos se reunieron en Berlín bajo los auspicios de la ONU para discutir sobre el futuro de Afganistán. Fue Niaz Naik, miembro de la delegación pakistaní en las conversaciones, quien dijo a la prensa británica dos semanas después del 11 de septiembre, y posteriormente a reporteros franceses, que Estados Unidos, por boca de Tom Simons (exembajador en Pakistán), había emitido una amenaza militar a los talibanes en los términos indicados.

2. En 1997 ambas naciones habían firmado un acuerdo para la explotación de los yacimientos petrolíferos en Qurna 2.

3. El expresidente de la Reserva Federal estadounidense, Alan Greenspan, manifestaba en sus memorias de 2007 que el motivo real de la invasión no fueron las armas de destrucción masiva, sino sus reservas de crudo.

1. La Corporación de Oleoductos (BOTAS) se creó para el transporte de petróleo iraquí a la bahía de İskenderun en la República de Turquía, el 27 de agosto de 1973. BOTAS inicialmente solo transportaba petróleo a través de oleoductos, pero hoy en día se dedica tambien al comercio de gas natural.

1. El 28 de marzo de 2017 el presidente Trump firma la Orden Ejecutiva 13783 sobre «Promover la independencia energética y el crecimiento económico» para «promover el desarrollo limpio y seguro de los vastos recursos energéticos de nuestra nación, mientras que al mismo tiempo evita las cargas regulatorias que obstaculizan innecesariamente la producción de energía, limitan el crecimiento económico e impiden la creación de empleos». Esta orden insta a las agencias federales a que revisen y posiblemente rescindan o revisen las reglas y las «acciones de la agencia» que impiden la producción de energía en Estados Unidos. El 20 de enero de 2021 el presidente Biden revocó la OE 13783 de Trump con la Orden Ejecutiva 13990 «Protección de la salud pública y el medioambiente y restauración de la ciencia para abordar la crisis climática».

2. La Orden Ejecutiva 13795 del presidente Trump, de 28 de abril de 2017, «Implementación de una estrategia de energía costa afuera de Estados Unidos», ordenó al Departamento del Interior que reconsiderara los esfuerzos para limitar o regular el desarrollo de petróleo y gas en alta mar.

3. Energía Argentina es una empresa pública argentina del sector petrolero y energético. Fue creada el 29 de diciembre de 2004 por la Administración de Néstor Kirchner bajo el nombre de Energía Argentina S. A.

4. En 2017 Europa era el receptor del 10 % de las importaciones de gas natural licuado de Estados Unidos y aumentando. En 2018 la producción de gas natural licuado de los estadounidenses se había incrementado un 53 % con respecto al año anterior, siendo ya el tercer exportador mundial detrás de Catar y Australia.

5. Turk Stream entró en funcionamiento en enero de 2020.

6. Para declarar una pandemia, el brote tiene que afectar a más de un continente, y el segundo continente afectado tiene que ser por contagios que se produzcan en él, no cuentan los exportados.

7. El *fracking,* a pesar de haber abaratado su coste de producción de manera significativa desde sus comienzos, parece ser que continúa siendo el método más caro entre los empleados por los tres países mencionados: Estados Unidos, Rusia y Arabia Saudí. Según diferentes analistas, el precio del barril por debajo de los 30 dólares arruinaría a todos los productores de *fracking.* Otros indican que con precios por debajo de 45 dólares por barril muchos ya se verían obligados a cerrar. Si se observa la evolución del precio del West Texas Intermediate, el día 6 de marzo de 2020 bajó de los 45 dólares por barril; el día 16, de los 30 dólares, y el 20, de los 25, y bajando.

8. En 2019 Estados Unidos produjo 18,87 millones de barriles de crudo al día; Arabia Saudí, 12,42, y Rusia, 11,40.

9. El cierre de un pozo y su posterior reapertura puede suponer que solo produzca agua durante meses. En la explotación de campos viejos, los yacimientos se explotan mediante sistemas de recuperación secundaria (mediante la inyección de agua) y terciaria (a través de polímeros o surfactantes). Los pozos así explotados producen una gran cantidad de agua, en muchos casos más del 90 % de lo que se extrae es agua. Cuando se cierra un pozo, el agua se ubica en la parte superior de la formación, y al reabrirlo hay que bombear cientos o miles de metros cúbicos de agua hasta que el sistema vuelve a producir petróleo.

10. Fuente: Economic and Trade Agreement Between the Government of the United States and the Government of the People's Republic of China, 15 de enero de 2020.

11. El Dutch Title Transfer Facility, con sede en Países Bajos, se dedica al comercio virtual de gas. En su sede, los interesados pueden negociar en el mercado de futuros del gas. En el Reino Unido existe una organización similar, la National Balancing Point.

1. El CREA es un grupo de expertos sin fines de lucro que investiga la energía y la contaminación del aire. Se fundó en Helsinki en 2019 con el objetivo de rastrear los impactos de la contaminación del aire al proporcionar productos de investigación respaldados por datos.

2. Carbon Brief es un sitio web con sede en el Reino Unido que cubre los últimos desarrollos en ciencia climática, política climática y energética. Está especializado en artículos y gráficos claros basados en datos para ayudar a mejorar la comprensión del cambio climático, tanto en términos de ciencia como de respuesta política.

3. En enero de 2020 Sandbag, Smarter Climate Policy emitió un informe bajo el título «The Path of Least Resistance. How Electricity Generated from Coal Is Leaking into the EU». El trabajo destaca cómo, efectivamente, el incremento del precio de las emisiones de CO_2 dentro de la UE ha desanimado a sus miembros a continuar produciendo electricidad con métodos que generan grandes cantidades de ese gas. Para solucionarlo, se han buscado, como bien dicen los informes de la propia UE, soluciones alternativas mucho menos contaminantes.

4. *Downstream* se refiere a la conversión de petróleo crudo y gas natural en miles de productos terminados.

5. *Upstream* se refiere a la exploración y producción de petróleo crudo y gas natural.

6. Gydan es una península en la parte norte de Siberia donde se desarrolla uno de los proyectos de gas natural licuado del Ártico. Se espera que el proyecto tenga una capacidad de producción de 19,8 millones de toneladas al año. Está siendo desarrollado conjuntamente por Novatek (60 %) y Ekropromstroy (40 %) con una inversión estimada de 25.500 millones de dólares. Total firmó un acuerdo con Novatek para adquirir una participación del 10 % en el proyecto en mayo de 2018. El acuerdo incluía una opción para adquirir una participación adicional del 5 % en el futuro, en caso de que Novatek optase por reducir su participación en el proyecto.

7. El gas de esquisto es una forma de gas natural que se encuentra bajo tierra en la roca de esquisto, una formación rocosa menos permeable que la arenisca, por lo que el gas natural no fluye fácilmente a través de ella. El *fracking* es el proceso utilizado para su extracción.

1. AEA Technology PLC es una consultoría, con sede en Londres, especializada en asuntos medioambientales.

2. La Foreign Corrupt Practices Act (Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero) de 1977 sanciona a aquellas personas, entidades o empresas que mediante el pago de sobornos a funcionarios de otros países, en una variedad ingente de formas, intentan obtener ventajas en cualquier tipo de negocio. Es una ley aplicable tanto a personal y empresas estadounidenses como extranjeras que tengan algún negocio en Estados Unidos. La francesa Total fue sancionada con una multa de 398 millones de dólares en 2013, por el pago de sobornos en Irán en 1995 para la obtención de concesiones petrolíferas.

La sangre que mueve el mundo. Geopolítica de los hidrocarburos Miguel Golmayo

Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)
www.ariel.es
www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): noviembre de 2023

ISBN: 978-84-344-3699-2 (epub)

Conversión a libro electrónico: Realización Planeta